

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA

Disertación previa a la obtención del título de Economista

***Análisis del nivel de concentración económica en el Sistema
Financiero en el Ecuador: Un enfoque del segmento de crédito
de vivienda para periodo 2007-2013.***

Michelle Mayte Jiménez Paredes

mmjimenez92@gmail.com

Director: Econ. Andrés Rodríguez E.

arodrigueze9@gmail.com

Quito, Septiembre de 2015.

Resumen

Esta investigación se sustenta en el análisis de la estructura del mercado crediticio perteneciente al Sistema Financiero Nacional, puntualizando en el segmento de vivienda en el periodo comprendido entre el año 2007 hasta el año 2013. Primeramente el análisis se enfocó en realizar la caracterización de la estructura financiera en el Ecuador, puntualizando las instituciones correspondientes a cada uno de los subsistemas financieros existentes; detallando el estado de competencia de cada uno de ellos, al igual que el de los segmentos de crédito definidos por la normativa. Posteriormente, apoyados en las mejores experiencias internacionales relacionados al ámbito crediticio se realiza el ejercicio de definición de mercado relevante, mismo que permitirá formalizar el estudio enfocándolo hacia el segmento de vivienda. De igual manera, se identificaron posibles barreras de entrada tanto legales, como económicas que obstaculizan la participación de nuevos operadores en el segmento mencionado. Como el enfoque de este análisis agrega la entrada del operador estatal, BIESS, se procede a detallar las condiciones en las que dicha entidad entró a operar. Finalmente se analiza el mercado de crédito del segmento vivienda, señalando los saldos de cartera bruta que este posee y determinando la situación del estado de competencia en el mismo, con y sin participación gubernamental.

Palabras clave: Concentración económica, Índices de Concentración, Crédito, Sistema Financiero Nacional, Competencia, Barreras de Entrada.

A Dios y a la Virgen que han sido mi guía y mi compañía, tanto en mis triunfos como en mis caídas; a mi padre por darme la virtud de la fuerza y la perseverancia; a mi madre por darme los pilares del optimismo y la confianza; a mis hermanos por su eterno cariño; a Elvita, quien me ha apoyado y no ha dudado de mí desde el inicio de este camino; a mi Director, Andrés Rodríguez por su infinita paciencia y compromiso desde el primer día; al Ing. Christian Ruiz, quien supo apoyarme incondicionalmente; A mis amigos: Diana, Alex, Lorena, Esteban, Andrés y Gabriela, quienes han sabido ser hermanos de vida.

“Solo vencíéndote, vencerás”

Gral. Eloy Alfaro

Análisis del nivel de concentración económica en el Sistema Financiero en el Ecuador: Un enfoque del segmento de crédito de vivienda para periodo 2007-2013.

Resumen.....	2
Glosario de términos	6
Introducción	8
Metodología del trabajo	11
<i>Preguntas de Investigación</i>	<i>11</i>
<i>Objetivos.....</i>	<i>11</i>
<i>Estrategia de investigación</i>	<i>12</i>
<i>Fuentes de Información</i>	<i>12</i>
<i>Procedimiento Metodológico</i>	<i>12</i>
Fundamentación Teórica	15
<i>Teoría del Bienestar</i>	<i>15</i>
<i>Eficiencia de Pareto.....</i>	<i>16</i>
<i>Estructura de Mercado.....</i>	<i>17</i>
<i>Competencia Perfecta</i>	<i>17</i>
<i>Fallas de Mercado</i>	<i>18</i>
<i>Monopolio</i>	<i>20</i>
<i>Competencia Monopolística.....</i>	<i>20</i>
<i>Oligopolio</i>	<i>21</i>
<i>Modelo de Cournot.....</i>	<i>22</i>
<i>Paradoja de Bertrand</i>	<i>22</i>
<i>Modelo de Stackelberg.....</i>	<i>23</i>
<i>Barreras de Entrada</i>	<i>23</i>
<i>Índices de Concentración económica</i>	<i>25</i>
<i>Mercado Relevante</i>	<i>28</i>
<i>Volumen de negocio.....</i>	<i>30</i>
<i>Sistema Financiero Nacional</i>	<i>32</i>
<i>Conformación del Sector</i>	<i>32</i>
<i>Instituciones Financieras</i>	<i>33</i>
<i>Crédito</i>	<i>34</i>
Capítulo I: Evolución del nivel de concentración económica del sistema financiero por segmento de crédito, a nivel nacional, periodo 2007 – 2013.	37
<i>Evolución de saldos de captaciones totales vs saldos de cartera bruta por entidades financieras</i>	<i>37</i>

<i>Participación de los tipos de crédito por subsistema financiero</i>	<i>40</i>
<i>Bancos Privados</i>	<i>42</i>
<i>Cooperativas.....</i>	<i>47</i>
<i>Instituciones financieras públicas.....</i>	<i>51</i>
<i>Mutualistas</i>	<i>55</i>
<i>Sociedades financieras</i>	<i>59</i>
<i>Saldo de cartera bruta por segmentos, periodo año 2007-2013.</i>	<i>63</i>
a) <i>Índices de concentración</i>	<i>65</i>
Capítulo II: Definición de barreras de entrada existentes en el mercado del segmento de crédito de vivienda para las Instituciones Financieras en el Ecuador, tomando en cuenta experiencias internacionales.....	70
<i>Estudios de Sistemas Financieros Internacionales</i>	<i>70</i>
<i>Definición de mercado relevante</i>	<i>81</i>
<i>Mercado del Producto.....</i>	<i>81</i>
<i>Mercado Geográfico.....</i>	<i>83</i>
<i>Mercado Temporal.....</i>	<i>83</i>
<i>Barreras de entrada en el segmento de vivienda.....</i>	<i>83</i>
<i>Barreras legales</i>	<i>83</i>
<i>Barreras económicas.....</i>	<i>86</i>
<i>Barreras naturales</i>	<i>87</i>
<i>Caso BIESS</i>	<i>91</i>
<i>Funcionamiento BIESS.....</i>	<i>91</i>
<i>Ventajas y desventajas de la entrada del BIESS</i>	<i>93</i>
Capítulo III: Evolución de la estructura y nivel de concentración económico en el segmento de mercado de crédito de vivienda en el Ecuador, en el periodo 2007-2013, tomando en cuenta la entrada del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.....	96
<i>Saldo de cartera bruta del segmento vivienda por instituciones financieras</i>	<i>96</i>
<i>Composición de Cartera de Crédito de los Fondos Administrados por el BIESS</i>	<i>100</i>
<i>Principales instituciones financieras del segmento vivienda</i>	<i>101</i>
<i>Tasa de interés del segmento vivienda general</i>	<i>102</i>
<i>Análisis de la competencia excluido el BIESS.....</i>	<i>103</i>
<i>Análisis de la competencia incluido el BIESS</i>	<i>104</i>
Conclusiones	107
Recomendaciones	111
Referencias Bibliográficas	113
Anexos.....	122

Glosario de términos

ABPE	Asociación de Bancos Privados del Ecuador
AFP	Asociación de Fondos de Pensiones
BCE	Banco Central del Ecuador
BDE	Banco del Estado
BEV	Banco Ecuatoriano de la Vivienda
BNF	Banco Nacional de Fomento
CE	Constitución del Ecuador
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CFN	Corporación Financiera Nacional
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
COMF	Código Orgánico Monetario y Financiero
CONSAR	Comisión Nacional de los Sistemas de Ahorro para el Retiro
FOVISSSTE	Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado
HHI	Índice Herfindahl-Hirschman
IFI	Instituciones del Sistema Financiero
INFONAVIT	Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los trabajadores
JEP	Juventud Ecuatoriana Progresista
LBISS	Ley del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
LGISF	Ley General de Instituciones del Sistema Financiero
LOEPS	Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria
LORCPM	Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado
MCPEC	Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad
NTOIE	Nueva Teoría de Organización Industrial Empírica
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
ONAVIS	Organizaciones Nacionales de Vivienda
RHT	Índice de Rosenbluth Hall y Tideman
RLORCPM	Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado

SAG	Servicios de Apoyo al Giro
SB	Superintendencia de Bancos
SBIF	Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras
SCPM	Superintendencia de Control del Poder de Mercado
SE	Secretaría de Economía
SEPS	Superintendencia de Economía Popular y Solidaria
SER	Secretaría de Relaciones Exteriores
SFN	Sistema Financiero Nacional
SHCP	Secretaria de Hacienda y Crédito Público
SUPERCIAS	Superintendencia de Compañías

Introducción

Hoy en día, muchos países desarrollados como en vías de desarrollo asientan su crecimiento y desarrollo económico en la libertad de sus mercados. Dado esto, es importante generar un entorno competitivo donde se impida las tendencias monopólicas o abusos de poder de mercado de cierta firma hacia las demás competidoras. De esta manera, se permite que existan numerosas firmas para la generación de bienes y/o servicios, asegurando que los recursos escasos sean asignados de manera eficiente. Por todos los motivos nombrados, la competencia económica es sumamente importante, aún más en un país como el Ecuador, que recién acaba de implantar un órgano rector encargado de este ámbito.

La presente investigación realizará un aporte significativo para la observación del funcionamiento y comportamiento del mercado de la vivienda y, a su vez, para las instituciones financieras que brindan créditos en el mismo. Este tema surgió con las inquietudes de conocer cómo se encuentra estructurado dicho mercado y qué características posee para ser considerado un sector que posee concentración económica. En cuanto al tema central, el volumen de crédito de vivienda se ha incrementado bajo una visión general en los últimos años; sin embargo es interesante observar que algunos actores financieros han obtenido una variación relacionada a su participación en dicho segmento, en el cual algunos han fortalecido su participación y otros han disminuido. Por este motivo, el estudio se considera relevante y de interés, en cuanto al conocer las causas que suscitaron este fenómeno.

El tema de concentración económica, que está dentro de las fallas de mercado, tiene altos impactos en la interacción de los agentes económicos, ya que una posible concentración podría no generar una eficiencia de Pareto.¹ En el año 2009, se crea el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, por lo que, existe un cambio de estructura del mercado de crédito de vivienda, observando la ejecución intervencionista por parte del Estado, donde se entendería que es un mecanismo de corrección para equilibrar la competencia. Sin embargo, es necesario observar cuáles son los fundamentos por parte del aparato estatal, y los mecanismos que se implementan para la inserción de este nuevo agente financiero estatal.

Se espera que el aporte que tenga esta investigación sea trascendental, ya que el tema de concentración económica y de competencia de los mercados, en sí, son recientes para el Ecuador con la creación de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (LORCPM) publicada en Suplemento del Registro Oficial No. 555 de 13 de octubre de 2011 y por ende, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado (SCPM). Esto denota la verdadera aplicación de la teoría de la organización industrial dentro de un mercado que evidencia la no existencia de competencia perfecta. Es por ello, que los resultados y conclusiones del estudio permitirán exponer el estado en el que se encuentra el mercado de crédito de vivienda en el Ecuador, en cuanto a materia de ineficiencia del mercado, de manera que se genera una verdadera aplicación teórico-práctico.

¹ Concepto que se desarrollará más adelante.

Dentro del Sistema Financiero Nacional (SFN), el segmento de crédito de vivienda evidenció un alto nivel de concentración económica en sus colocaciones (saldo de cartera bruta) correspondientes al periodo 2007- 2010. La institución financiera, Banco Pichincha, es quien lideraba la oferta de este tipo de créditos antes del año 2010. En este sentido, la SB (Superintendencia de Bancos) muestra en sus boletines estadísticos mensuales del Sistema Financiero la jerarquía que el Banco Pichincha tiene en cuanto al volumen de colocaciones del periodo en mención. La participación que esta institución bancaria posee, en cuanto a colocaciones del segmento de vivienda de los bancos privados, es de 49,20%, y su participación a nivel total del sistema financiero en mencionado segmento es del 39,48% en el 2010 (Superintendencia de Bancos, 2013).

Es importante mencionar que la estructura de mercado del crédito de vivienda en el Ecuador cambió con la incorporación del BIESS (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social). Esta institución fue creada mediante la Ley de Seguridad Social publicada en el Registro Oficial No. 587 del 11 de mayo de 2009. Es así, que el 8 de diciembre de 2009, el BIESS comienza su funcionamiento oficial como banco de inversión y administrador de fondos. Dado este acontecimiento y con información de la SB se puede mencionar que, la participación del volumen de colocaciones de vivienda de la institución líder respecto a todas las instituciones financieras del sistema financiero nacional, disminuyó a 10,75% y su participación en el total de las entidades bancarias cayó diez puntos porcentuales (39,78%) para el año 2013. Esto podría haberse generado, ya que el BIESS entró como competidor directo al mercado y ha acaparado mayor número de clientes debido a la menor tasa de interés que se oferta en el mercado, donde ésta fluctúa desde un 7,90% a un 8,69% (dependiendo el tipo de crédito, monto y plazo), y de igual manera, por solicitar menos requisitos para la obtención de crédito. Cabe destacar, que aparte de lo antes dicho, el BIESS ha incrementado su participación en el mercado, derivado de ser un canal para el aumento de la profundización del Mercado de Valores Nacional a través de inversiones estructuradas, proyectos de inversión en los sectores productivos estratégicos de la economía.(Correa, 2010).

En esta investigación, se realizará un análisis de cada una de las instituciones financieras que otorgan créditos de vivienda, siendo éstas públicas y privadas. Es importante mencionar, que dentro del sistema financiero ecuatoriano, las instituciones financieras están compuestas por bancos, cooperativas², instituciones públicas, mutualistas y sociedades financieras. Así mismo, se realizará la descripción, en cuanto a captaciones y colocaciones de todas las instituciones financieras pertenecientes al segmento de crédito de vivienda para definir la estructura de mercado en el periodo 2007-2013. Hay que señalar, que dentro del análisis de competencia se tomará en cuenta aquellas instituciones que sean representativas dentro del mercado.

Por otra parte, la investigación tuvo un alcance nacional, ya que se realizó un análisis del total de volumen de colocaciones que manejan dichas instituciones financieras en el ámbito nacional. El periodo de análisis para el estudio se realizó a partir de 2007 hasta el 2013, en el cual se observó el cambio de la estructura de mercado de crédito de vivienda conjuntamente con sus actores, dada la entrada de la competencia pública representada por el BIESS. De igual manera, la trascendencia que se dio, fue teórico-práctico, puesto que se implementará la

² Instituciones reguladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria a partir del 2012.

teoría sobre las distorsiones de mercado dentro del ámbito ecuatoriano del segmento de crédito de vivienda.

Metodología del trabajo

Preguntas de Investigación

Pregunta general

- ¿Cómo ha sido la evolución del nivel de concentración económica dentro del segmento de crédito de vivienda en el Ecuador en el periodo 2007-2013, teniendo en cuenta la entrada del Banco del Instituto de Seguridad Social en el año 2009?

Preguntas específicas

- ¿Cuál es la evolución del nivel de concentración del sistema financiero por cada segmento de crédito en el periodo 2007 – 2013 a nivel nacional?
- ¿Cuáles son las barreras de entrada, tanto legales como económicas que existen en el mercado del segmento de crédito de vivienda para las Instituciones Financieras en el Ecuador, tomando en cuenta experiencias internacionales relacionadas a la definición de mercado relevante?
- ¿Cómo ha evolucionado la estructura y nivel de concentración económico en el segmento de mercado de crédito de vivienda en el Ecuador, dentro del periodo 2007-2013, tomando en cuenta la entrada del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social?

Objetivos

Objetivo General

- Analizar el nivel de concentración económica dentro del segmento de mercado de crédito de vivienda en el periodo 2007 – 2013, teniendo en cuenta la entrada del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social en el año 2009.

Objetivo Específico

- Identificar la evolución del nivel de concentración económica del sistema financiero por cada segmento de crédito en el periodo 2007 – 2013 a nivel nacional.
- Definir las barreras de entrada, tanto legales como naturales que existen en el mercado del segmento de crédito de vivienda para las Instituciones Financieras en el Ecuador, tomando en cuenta experiencias internacionales.
- Determinar la evolución de la estructura y nivel de concentración económica en el segmento de mercado de crédito de vivienda en el Ecuador, dentro del periodo 2007-2013, tomando en cuenta la entrada del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Estrategia de investigación

La estrategia de investigación para el presente estudio es mixta, ya que tuvo un análisis cuantitativo y cualitativo. Fue cuantitativo porque se determinó, calculó y analizó los diferentes índices de concentración, volúmenes de negocio, niveles de participación; que permitieron observar la situación y evolución del mercado a considerar. También el estudio determinó una posible definición de mercado relevante conjuntamente con su producto principal y sus posibles sustitutos que estuviesen englobados en dicho mercado. Bajo este contexto la recolección de información estuvo, principalmente, obtenida por la SB (Superintendencia de Bancos) y la SEPS³ (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria).

Por la parte cualitativa, se realizó un análisis sobre las diferentes leyes y normas que engloban el estudio en el periodo de análisis, tanto de cómo se encontraba y se encuentra legalmente estructurado el mercado, como también sobre los componentes financieros del segmento de crédito de vivienda que contribuyen a la concentración. De igual manera, fue importante realizar una comparación internacional sobre casos similares de concentración económica en dicho segmento. Esto fue significativo, porque permite obtener mayor información sobre la identificación de las fallas de mercado en el resto de países.

Para este estudio, específicamente, no se realizó un análisis econométrico, porque desde el punto de vista de competencia no se requiere de un esquema de modelación; y además no existe la información suficiente para hacerlo. Igualmente, la investigación buscó formalizar un análisis de competencia general del tema, por lo que un análisis econométrico solo serviría para la determinación de un análisis microeconómico.

Fuentes de Información

- Fuentes de información institucionales: Información obtenida de las instituciones de relación directa con la investigación en las que se encuentra la SCPM (Superintendencia de Control del Poder de Mercado), la SB, la SEPS y BIESS.
- Fuentes de información de marcos jurídicos: Para el estudio se utilizó distintos marcos legales en los cuales consta: la LORCPM (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado); Ley General de Instituciones del Sistema Financiero; Ley del BIESS; y, la LOEPS (Ley Orgánica de la Economía Popular y del Sector Financiero Popular y Solidario).

Procedimiento Metodológico

Para el desarrollo de los objetivos de la investigación, el procedimiento metodológico estipuló las herramientas que se implementaron para el cumplimiento de los mismos. En cuanto a la identificación de la evolución del nivel de concentración económica del sistema financiero por cada segmento de crédito, se calcularon los diferentes tipos de índices de concentración económica que permitieron conocer la estructura y componentes del mercado de estudio, en el periodo anterior a la entrada del competidor estatal. De esta manera, se generó un

³ Para el subsistema de cooperativas se seleccionó aquellas que pertenecieron, en su momento, a la Segmento 1. En este segmento se encuentran aquellas cooperativas que poseen en su saldo de activos un valor mayor a los USD 80.000.000.

panorama específico sobre el nivel de concentración económica existente que poseían los agentes económicos en el segmento de crédito de vivienda antes y después de la entrada del BIESS, con su respectiva situación actual. Es aquí, donde se determinó la posible existencia de mercado relevante.

Respecto a la definición de las barreras de entrada, tanto legales como naturales que existen en el mercado del segmento de crédito de vivienda en las Instituciones Financieras en el Ecuador, se realizó un análisis del marco regulatorio que rigió antes y después de la entrada del BIESS, como competidor a este mercado. Es por esto, que se examinaron las leyes que ejercieron en el periodo de estudio tales como: la LORCPM, Ley del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Ley General de Instituciones del Sistema Financiero Ecuatoriano, etc. Específicamente para el área de crédito de vivienda se utilizó la Ley Orgánica para la Regulación de los Créditos para Vivienda y Vehículos estipulada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 732, del 26 de junio de 2012. Es importante señalar que, se ejecutó comparaciones de casos internacionales similares para obtener una mejor observación de la situación de mercado interno.

Por último, estuvo la determinación de la evolución de la estructura y nivel de concentración económico en el segmento de mercado de crédito de vivienda en el Ecuador, dentro del periodo 2007-2013, tomando en cuenta la entrada del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. Para esto, se tomaron los dos análisis anteriores pero actualizados a la entrada del nuevo competidor gubernamental, que permitieron observar la evolución de la concentración y participación de los agentes económicos implicados con respecto al mercado y su producto relevante.

Variables e indicadores

La Tabla No. 1 muestra las variables que se utilizaron para obtener el volumen de negocios y, respectivamente, la cuota de mercado de cada institución financiera. Es así que con estas variables se obtuvieron los índices de concentración en cuestión, mismos que permitirán observar la estructura y comportamiento del segmento de crédito de vivienda.

Cabe recalcar que se analizará a todas las entidades financieras que proporcionen créditos del segmento de vivienda.

Tabla No. 1
Variables e Indicadores

Variable	Descripción	Fuente
Cartera por vencer	Cuotas o créditos, que habiendo llegado a su fecha de vencimiento, han transcurrido 5 días y adquieren el status de vencido	SB y SEPS
Cartera que no devenga interés	Saldo restante del crédito cuya cuota pasa a vencido se contabiliza como cartera que deja de generar ingresos para la empresa	SB y SEPS
Cartera Vencida	Monto total de créditos otorgados por una persona Física o Moral y que se convierte en un Activo de riesgo al tener los créditos en mora.	SB y SEPS
Activos Financieros	Diferentes operaciones de inversión en títulos-valores y los derechos sobre inmuebles de realización inmediata o documentos expresivos de crédito, que generan tales títulos.	SB y SEPS
Intereses y descuentos ganados	Interés que se pagan por dinero que has prestado o por depósitos que se tienen en instituciones financieras.	SB y SEPS
Utilidades financieras	Diferencia entre los ingresos obtenidos por un negocio y todos los gastos incurridos en la generación de dichos ingresos	SB y SEPS
Ingresos Operacionales	Ingresos producto de la actividad económica principal de la empresa	SB y SEPS
Ingresos No Operacionales	Son aquellos ingresos diferentes a los obtenidos por el desarrollo de la actividad principal de la empresa, ingresos que por lo general son ocasionales o que son accesorios a la actividad principal.	SB y SEPS
Captaciones	Constituyen todos los recursos del público que han sido depositados en una institución financiera a través de depósitos a la vista y depósitos a plazo u otros mecanismos.	SB y SEPS
Indicadores	Descripción	Elaboración
Volumen de negocios	Se entiende por volumen de negocios total o de uno o varios operadores económicos, la cuantía resultante de la venta de productos y de la prestación de servicios realizados por los mismos, durante el último ejercicio que corresponda a sus actividades ordinarias, previa deducción del impuesto sobre el valor agregado y de otros impuestos al consumidor final directamente relacionados con el negocio (LORCPM, 2011).	Propia
Cuota de mercado	Es la fracción o porcentaje que se tendrá del total de mercado disponible o del segmento del mercado que está siendo suministrado por la compañía.	Propia

Elaboración: Michelle Jiménez

Fundamentación Teórica

Para la presente investigación la teoría económica que permitirá el desarrollo de la fundamentación teórica partirá desde la corriente de la economía del bienestar, para luego desarrollar esquemas hacia un funcionamiento eficiente del mercado, entendido como competencia perfecta. Posteriormente, se detallará aquellos fallas de mercado que se dan por la inexistencia de dicha eficiencia, entre los cuales, se encuentra la concentración de poder económico. Por último, se analizará los elementos que componen las instituciones financieras con su correspondiente segmentación de crédito.

Teoría del Bienestar

Según Stiglitz (2002:67), la economía del bienestar se define como una parte de las ciencias económicas y políticas que se centra en las cuestiones relativas a la eficiencia económica y al bienestar social. Besley (2002:1) señala que, “La economía del bienestar provee las bases para juzgar los logros del mercado y de los encargados de decisiones políticas en la distribución o asignación de recursos”. Así mismo, Escobar (2012:1), construye una situación ideal en materia de asignación de recursos en la economía que prevalece ante las limitaciones dadas por los análisis desarrollados en una perspectiva de equilibrio parcial, a partir de las construcciones neoclásicas de la teoría de la elección del consumidor y de la teoría de la firma en mercados competitivos. De esta manera, la integración de las actividades productivas y de consumo, en un ámbito de equilibrio general, permiten obtener la concepción de eficiencia económica, la misma que parte de supuestos sobre el comportamiento racional de los distintos agentes económicos.

Esta teoría toma en cuenta cuatro aspectos importantes que son: i) qué debe producirse, ii) cómo debe producirse, iii) para quién y iv) quién debe tomar estas decisiones (Stiglitz, 2002: 69).

En cuanto al primer aspecto, se debe tomar en cuenta la definición de bien público. Montañó (sf: 12) en su publicación: *“El cuidado de bien privado a bien público”*, menciona que los bienes públicos puros se caracterizan por dos propiedades básicas: a) el primero es no rival, es decir, que si un individuo adicional disfruta del bien, el costo marginal es nulo y b) la segunda propiedad es no excluyente, esto quiere decir, que es muy difícil y se podría afirmar que es imposible impedir que se disfrute de un bien público puro.

El segundo aspecto para saber cómo debe producirse se debe considerar la tecnología. Existen tres fuentes de crecimiento de la productividad: el aumento del capital, la mejora del capital humano (la calidad de la población trabajadora por medio de la educación y de la experiencia) y el cambio tecnológico (Stiglitz, 2012: 379). La innovación y la difusión de tecnología están incorporadas a la transformación de la estructura productiva. Por este motivo, a medida que nuevos sectores implantan dicha estructura, ésta se torna más compleja y diversificada, alcanzando sectores y actividades de mayor intensidad en conocimientos (Da Fonseca Silva y De Figueiredo, 2011: 12).

El tercer aspecto trata sobre la cuestión de saber para quién producir. Este toma en cuenta la presencia de la redistribución de los bienes y servicios dados en la economía. Meltzer y Richard (1981:3), argumentan que los agentes que defienden las medidas redistributivas son los mismos que inmediatamente son beneficiados por los propios mecanismos de redistribución. Por esto, el hecho de que muchos programas de redistribución tienden a beneficiar el ingreso medio de los hogares o, a grades industrias organizadas, no es sorprendente desde el punto de vista de la teoría de la elección pública (Backhaus y Wagner, 2005: 44).

Por último, el cuarto aspecto trata sobre quién debe tomar las decisiones sobre los tres aspectos antes mencionados. Este punto se encuentra relacionado con los sistemas de elección pública, donde se construye la institucionalidad democrática. El modelo de elección pública insiste en la imposición de la simetría de motivación en todas las estructuras institucionales; y la implicación de la misma en la teoría del comportamiento racional (Backhaus y Wagner, 2005:327).

Como menciona Samanamud (2012: 32-33), existen dos teoremas fundamentales del bienestar y son los siguientes:

1. *Primer Teorema:* Todo equilibrio Walrasiano o competitivo lleva a una situación óptima de Pareto. En otras palabras, dentro de un mercado privado, cada agente maximice su propia utilidad, dando lugar a una asignación eficiente en el sentido de Pareto.
Puesto que el precio se establece en los mercados competitivos, los individuos solo necesitan tener conocimientos sobre los precios, para que de esta manera puedan tomar sus decisiones, sin dar importancia a cómo se producen dichos bienes.
2. *Segundo teorema:* Este indica que toda combinación de Óptimo de Pareto implica la existencia de un equilibrio Walrasiano. Bajo determinados parámetros todas las asignaciones eficientes en el sentido de Pareto pueden darse mediante el mecanismo del equilibrio competitivo.
De esta manera, pueden separarse los problemas de eficiencia de los de distribución. Cualquier variación de los precios que no manifieste escasez, con el intento de redistribuir resultará ineficiente.

Monsalve (1999: 31), señala que una manera para evaluar estos ámbitos, y la mayoría de economistas lo menciona, es hacerlo con el criterio “Eficiencia de Pareto”, el cuál fue desarrollado por Vilfredo Pareto.

Eficiencia de Pareto

La asignación de recursos será Pareto Eficiente, si no es posible (con una nueva reasignación de recursos) llevar, a una persona, a una mejor situación sin que nadie empeore (Nicholson y Christopher, 2008: 159-160).

Entonces, cuando se habla de eficiencia, generalmente, se refiere al cumplimiento de la teoría de Pareto. Tomando en cuenta esto, los resultados de la economía del bienestar describen la relación que tienen los distintos mercados y el óptimo de Pareto. Como señala Stiglitz (2002: 72), a estos resultados se denominan “Teoremas fundamentales de la Economía del Bienestar”. El primero menciona que, si la economía es competitiva se la definirá eficiente en

el sentido de Pareto; mientras que el segundo establece toda asignación de los recursos eficientes en el sentido de Pareto puede alcanzarse por medio de un mecanismo de mercado competitivo con la debida redistribución inicial.

El segundo teorema da una importante justificación para utilizar el mecanismo de mercado descentralizado, porque no existiría excusa para la existencia de un planificador central. En un sistema descentralizado, las decisiones relacionadas con la producción y el consumo son tomadas por la multitud de empresas y de individuos que integran la economía (Backhaus y Wagner, 2005: 21). En cambio, si las decisiones se tomarán bajo un mecanismo de asignación centralizado, éstas se concentran en las manos de un único organismo o de una única persona, que se denomina planificador central (Bowles, 2006: 35).

Estructura de Mercado

Competencia Perfecta

Como sostiene Waldman y Jense (2012: 51), para que un mercado sea considerado de perfecta competencia debe cumplir los siguientes cinco aspectos:

1. *Gran número de compradores y vendedores*: Un mercado perfectamente competitivo contienen muchos compradores y vendedores, en relación total con las compras y ventas.
2. *Producto homogéneo*: Las firmas de mercados perfectamente competitivos producen un producto homogéneo o idéntico. Esto, porque los consumidores no pueden distinguir el producto de una firma con otra firma, siendo indiferentes del proveedor.
3. *Perfecta información*: Todos los agentes económicos (firmas y consumidores) tienen toda la información que necesitan para realizar tomas de decisiones económicas.
4. *No existe costos de transacción*: los costos de transacción son los costos de usar el mercado, tales como el costo de la negociación y el seguimiento de un contrato (Tirole, 1990: 204). En este tipo de mercados, los costos de transacción son cero, tanto para compradores, como productores.
5. *Libre entrada y salida*: Ajuste a las cambiantes condiciones del mercado requieren que los recursos entren y dejen la industria. En estos mercados, estos ajustes ocurren sin que las firmas tengan que incurrir en costos especiales, sin existir barreras de entrada y salida.

Todas estas características de mercados perfectamente competitivos aseguran que, tanto las firmas, como los consumidores son *price takers* (tomadores de precio). Un tomador de precios es una persona o empresa con poder de mercado limitado, que no pueden afectar a los precios en el mercado libre con las actividades comerciales, porque estas actividades son demasíadamente pequeñas para registrarse (Tarziján & Paredes, 2006: 117). Esto se debe a que los consumidores son indiferentes sobre sus proveedores, puesto que al obtener información completa sobre el precio y no existir costos de transacción, cualquier firma que incrementase sus precios sobre el precio de mercado descubrirá que no podrá vender cualquiera de sus productos (Waldman y Jensen, 2012: 56).

Fallas de Mercado

Resico (sf.: 53) expone que el mercado, que está definido como la convergencia de dos fuerzas fundamentales, la oferta (producción) y demanda (consumo), conforma la forma funcional de todo sistema económico. Rodríguez (2013: 2) señala que dicho sistema no es perfecto porque han existido, a lo largo de la historia, muchas situaciones en las que el mecanismo del mercado no resuelve eficientemente los problemas económicos. El autor considera que estos mecanismos conocidos como fallas de mercado son aquellas situaciones donde la interacción de dichas fuerzas del mercado no puede funcionar de manera adecuada. Por esto, se derivan ciertas situaciones que resultan en perjuicios para la sociedad, generalmente en términos de pérdida de valor.

De esta manera, Dixit y Stiglitz (1977: 297–308) determinaron que muchos resultados de los mercados competitivos no cumplen con la eficiencia en el sentido de Pareto. Estos resultados no eficientes son conocidos como fallas de mercado y constituyen un fuerte argumento para la intervención estatal.

Existen seis importantes condiciones por las cuales no se cumple dicha eficiencia en los mercados (Stiglitz, 2002: 93-101):

1. *Bienes públicos*: En el mercado existen bienes que, pueden no ser suministrados por el mercado, o en el caso de si ser suministrados, la cantidad es insuficiente. El hecho de que la parte privada no otorga los bienes públicos o suministre una cantidad limitada al mercado justifica muchas veces la intervención del Estado. Benegas-Lych (1997: 204) menciona que los bienes públicos producen efectos para terceros o externalidades que no son susceptibles de internalizarse. En conclusión, los principios de no-exclusión y no-rivalidad caracterizan al bien público, significando la existencia de externalidades.
2. *Externalidades*: Consta, que en muchos casos, los actos de uno o varios individuos o empresas afectan a otros, en los cuales los primeros imponen costos a los segundos y estos no son compensados; o se puede dar el caso de que las primeras generan beneficios en las segundas, pero no reciben ninguna contribución a cambio (Benegas-Lych, 1997: 206). Rosero (sf.: 1) expresa que una externalidad es una influencia no compensada de un agente sobre el bienestar de otro. Esta influencia puede causar una externalidad positiva (mayor nivel de bienestar) o, por el contrario una externalidad negativa (provocar un perjuicio).
3. *Mercados incompletos*: Stiglitz (2002: 96), explica que los mercados incompletos existen cuando las empresas privadas no suministran un bien o servicio, pese a que el costo de producirlo sea menor a lo que el consumidor esté dispuesto a pagar. También se dice que un mercado es incompleto cuando los activos disponibles no pueden generar todas las transferencias de ingresos futuros (Riascos, 2012: 4). De igual manera, Acquatella (2009: 12) explica que los mercados incompletos existen por imposibilidad o fallas institucionales en cuanto a establecer derechos de propiedad o usufructo bien definidos.

4. *Fallos de información*: Existe evidencia de que el propio mercado provee poca información y, por consecuencia, los consumidores poseen información incompleta. Es aquí, donde el organismo público es fundamental, ya que mediante leyes y reglamentos puede exigir a las empresas a revelar la información necesaria sobre los productos que ofrecen (Stiglitz, 2002: 99). Remediar los fallos de información va más allá de medidas de protección al consumidor y de inversor, ya que existen varios problemas que se desagregan de esto (Cobarsí-Morales, Canals y Ortoll, 2013: 2).

Uno de ellos es el que señala Perroní (2002: 5) mencionando a Akerlof (1970: 488-500), denominado selección adversa, que se presenta cuando una de las partes contratantes dispone de información que desconoce la otra parte y utiliza para su beneficio. Arrow (1970), explica que el riesgo moral, es otra dificultad generada por los fallos de información. Son aquellas situaciones en donde un individuo posee información privada sobre los resultados de sus propias acciones y sin embargo son otros individuos los que cargan con las consecuencias de los riesgos asumidos. Por último, el problema del agente-principal (Jensen y Meckling, 1976: 305-360.), que se origina cuando un actor económico depende de la acción o de la moral de otro agente, sobre el cual no tiene perfecta información, es otra dificultad derivada de las fallas de información.

5. *Paro, inflación y el desequilibrio*: Stiglitz (2002: 101), indica que este fallo quizá sea el más admitido dentro del funcionamiento de la economía, ya que por ejemplo un paro, tanto de trabajadores como de maquinaria, siempre se ha presentado en las economías capitalistas en los últimos doscientos años. Por otro lado, en la inflación, los precios son fundamentales en el desarrollo de una economía; una distorsión en estos generará cambios en las decisiones de los agentes económicos, como por ejemplo realizando inversiones y transacciones que en otro momento hubieran sido considerados no rentables, o como la afectación que se dará en la distribución del ingreso por el incremento de los precios (Pérez, 2010).
6. *Fallos de competencia*: Monchón (2010: 9) indica que a pesar de los beneficios derivados para la sociedad del funcionamiento competitivo de los mercados, en varias ocasiones, los intereses particulares de algunos agentes económicos pueden no concordar con las prácticas restrictivas de la misma, y éstas pueden ser superiores a los que obtendrían con el libre funcionamiento de la ley de la oferta y la demanda.

Como ya se mencionó anteriormente, una asignación eficiente en sentido de Pareto genera recursos, los cuales permiten tener costos sociales y privados equivalentes, dándose la libre competencia (Guerra y García, 1997: 1). De este modo, la ausencia de la misma concibe situaciones en las que existen pocos compradores (demanda) y vendedores (oferta) de cierto bien o servicio, siendo éstos los siguientes:

Monopolio

Stiglitz (2002) menciona que:

Cuando hay una única empresa en el mercado, los economistas la llaman monopolio; cuando hay unas cuantas, los economistas las denominan oligopolio. E incluso cuando hay muchas, cada una puede producir un bien algo distinto y pueden pensar, pues, que se enfrentan a una curva de demanda de pendiente negativa. Los economistas llaman competencia monopolística a esas situaciones. (Stiglitz, 2012: 92).

Otros autores como Durán, Quiroz y Rojas (2009: 60), en su documento de investigación *“Análisis de La Competitividad del Sistema Financiero Costarricense”*, señalan que el hecho de que exista competencia perfecta significa que cada una de las firmas no posea poder de mercado. Contrario a esto, el monopolio puede ejercer dicho poder gracias a que es el único productor de bienes y/o de servicios, existiendo barreras prohibitivas de entrada para otros competidores.

Dado esto, el monopolista puede cobrar un precio mayor que su costo marginal. Es importante indicar que los productos y/o servicios que ofrece el monopolista no tienen sustitutos, determinando que este es “la industria total” y se enfrenta exclusivamente a toda la curva de demanda del mercado (Waldman y Jensen, 2012: 138). Estos autores exponen que, ya que la curva de demanda tiene pendiente negativa, el monopolista puede operar en cualquier punto a lo largo de dicha curva, escogiendo un precio alto y vendiendo, relativamente, una cantidad menor del *output*. El productor monopolista seleccionará la cantidad a producir que le permita igualar el ingreso marginal al costo marginal, como lo hace cualquier empresa. Sin embargo, la diferencia está en que el ingreso marginal no iguala al precio, siendo el precio mayor que el costo marginal a nivel de la maximización de los beneficios del de la producción monopolística.

Es importante tener conocimiento que la habilidad de cargar un precio que esté por encima del costo marginal dependerá de la elasticidad de la demanda, siendo ésta el cambio porcentual en la cantidad demandada, dividido por el cambio porcentual en el precio; permitiendo medir la sensibilidad o capacidad de respuesta de un bien o servicio a un cambio en su precio (Nicholson, 2010: 159). Así, a menor elasticidad de la demanda, mayor poder de mercado tiene el monopolista; y viceversa (Tirole, 1990: 169).

Competencia Monopolística

Pindyck y Rubinfeld (sf.: 5) aluden las características básicas que tiene este modelo de competencia, siendo las siguientes:

- a) *Producto diferenciado*: cada firma ofrece en exclusiva una marca o versión de su producto. El mismo se diferencia por su aspecto, calidad o reputación, siendo cada una de las firmas monopolista por su variedad pero compitiendo con el resto de variedades del mercado.
- b) *Gran número de empresas instaladas*: para maximizar el beneficio de cada empresa, éstas deben determinar el nivel de producción de su variedad, donde podrán ejercer poder de monopolio en ese tipo de variedad. No obstante, la empresa no puede influir sobre los precio del resto de variedades dentro del mercado.

- c) *Libre entrada y salida de firmas*: no existe barreras significativas a la entrada y salida de nuevas variedades de producto.

Erbil (2006: 5-8) agrega que el modelo de competencia monopolística se desarrolla en dos periodos:

- i) *Corto plazo*: por la diferenciación del producto, la firma afronta una curva de demanda con pendiente negativa (ingreso marginal menor a ingreso medio), en la cual cada firma determina el nivel de producción de variedad.
- ii) *Largo plazo*: ya que los beneficios extraordinarios a corto plazo se vuelven atractivos, se adhiere nuevas firmas al mercado. Dado esto, la entrada de nuevas variedades de producto en el mismo disminuye la demanda de cada firma, al igual que su poder de monopolio.

Oligopolio

Davis y Garcés (2009: 19), argumentan que la teoría del oligopolio fue creada para explicar qué pasaría en los mercados cuando exista un pequeño número de firmas competidoras. Al existir competencia, la rivalidad de firmas crea interacción entre comportamiento y desempeño (Durán, Quiroz y Rojas, 2009: 62). Con bases a lo anterior, los autores detectan que el comportamiento de una empresa tiene repercusiones sobre el desempeño de otra, y éstas son:

- *Conjeturas y reacciones*: se refiere a la expectativa que tomará la firma en cuanto a la reacción de su rival, las mismas que pueden crearse por empatía.
- *Respuesta estratégica o curva de reacción*: la empresa debe estar preparada para actuar sobre las acciones que tome su rival, ya que las decisiones que tome cada una afectarán a la otra.
- *Dimensión de la rivalidad*: para analizar la rivalidad se debe considerar varios aspectos los cuales son:
 - 1. Precio.
 - 2. Cantidad y precio que se fijan en el mercado.
 - 3. Diferenciación y segmentación de mercado.
 - 4. Servicio al cliente (rapidez y atención).
 - 5. Publicidad.
 - 6. Investigación y desarrollo.
 - 7. Tecnología.
 - 8. Localización.
 - 9. Técnicas administrativas (integración vertical y horizontal).
 - 10. Acuerdos políticos.

Durán, Quiroz y Rojas (2009: 62) recalcan que dentro de la teoría de juegos, las empresas que pertenecen a un oligopolio, se distinguen cuando realizan juegos cooperativos y no cooperativos. Se los denomina cooperativos cuando cada una de las firmas busca su beneficio propio, pero las decisiones son coordinadas, a su vez, esto significa que existe menos rivalidad

que juegos no cooperativos. Esos últimos, igualmente, buscan su beneficio pero cada una de las firmas actúan de manera unilateral.

Los modelos formales de oligopolio son los siguientes:

Modelo de Cournot

Cournot fue el verdadero pionero del análisis económico moderno, ya que fue el primero en estudiar las estructuras de mercado para productos homogéneos, donde las firmas eligen la producción; y el equilibrio entre demanda y oferta determina el precio (Etro, 2009: 1). El autor indica que todas las firmas tienen el conocimiento de la existencia de N firmas en el mercado, y cada una de ellas tiene una función de costos, tratadas como conocimiento general. De esta manera cada firma seleccionará la cantidad a producir, tomando como dada la de sus competidores. Las firmas evalúan la demanda residual y tienen un comportamiento como de un monopolio. Por todo lo anterior expuesto, “los resultados serán de monopolio (precio mayor a costo marginal) porque las firmas tienen poder de mercado, donde no competirán por precio sino por la diferenciación del producto haciendo que las firmas ineficientes subsisten” (Davis y Garcés, 2009 citando a Cournot, 1838: 47).

Siendo el precio del mercado una función decreciente de la oferta total, permite que la demanda se iguale con la cantidad producida por todas las firmas, y así se produzca el equilibrio de mercado.

Etro (2009: 4) explica que existen varias características que se presentan en este modelo son:

- No existe cooperación entre las firmas (no hay colusión).
- Las firmas poseen poder de mercado, haciendo que la producción de cada firma tenga un impacto en el precio del bien dentro del mercado.
- Eligen cantidades a producir al mismo tiempo.
- Se tiene el supuesto de que las empresas son económicamente racionales, actuando de manera estratégica. Buscan maximizar sus beneficios dadas las reacciones de las demás firmas.

Paradoja de Bertrand

Mientras Cournot fue un éxito en la predicción del precio sobre el costo marginal, surgió la duda si en realidad las empresas eligen el nivel de cantidad que producen de un bien para competir o si determinan el precio del mismo, vendiendo a la demanda que existe para el producto a ese determinado precio (Tarzijan, 2006: 209). Esta inquietud sirvió para el análisis que, posteriormente, se convertiría en los resultados teóricos más importantes de la teoría del oligopolio, siendo la Paradoja de Bertrand.

David y Garcés menciona que Bertrand supuso que el modelo de Cournot plasmaba un supuesto no tan realista acerca del comportamiento de las empresas. Para él, el modelo que más se acerca a la realidad es donde las empresas eligen los precios y, consecutivamente, suministran la consecuente demanda de su producto. “La conclusión significativa de esta teoría es que la variable estratégica sería el precio y, más no, la cantidad.” (David y Garcés, 2009 citando a Bertrand: 47). El presente modelo parecería encajar más con la realidad, ya que

las firmas establecen con frecuencia los precios de sus productos. Pese a esto, este modelo tiene paradójicos resultados en la economía porque pueden arrojar consecuencias en las cuales obligan a preguntar, cuidadosamente, si existe la violación de sus supuestos.

El resultado más importante es que mientras exista más de un jugador en el mercado, los precios de todas las empresas se establecerán en el costo marginal, obteniendo cero ganancias. En cualquier mercado siempre habrá, al menos dos empresas ofertando un producto homogéneo y sin costos fijos, lo que produciría dentro del mismo un equilibrio de competencia perfecta (Davis y Garcés, 2009: 48). Este resultado se produce a pesar del hecho de que ambas empresas estarían mejor si aumentaran sus precios. Todo esto se considera una paradoja porque intuitivamente, ni las firmas ni los economistas suelen esperar que un duopolio produzca los mismos resultados que obtendríamos en un mercado perfectamente competitivo. También, la gran mayoría de oligopolios tienen márgenes positivos, donde las empresas implicadas, ni si quiera, se acercan al costo marginal (Etro, 2009: 16).

Modelo de Stackelberg

En este modelo Stackelberg (1934) fue quien estudió los mercados que poseen una empresa con liderazgo sobre los otros. El liderazgo está asociado a la capacidad de elegir las estrategias, que dan ventajas por ser el primero y poder observar las reacciones de los seguidores (las otras empresas) (Durán, Quiroz y Rojas, 2009: 64). El líder requiere una fuente de compromiso, cuya credibilidad es crucial, pero a veces esta no es realista. En los estudios realizados por Dixit (1980) y Fundenberg y Tirole (1985) han demostrado que las inversiones estratégicas apropiadas pueden funcionar como sustituto válido en vez de este compromiso, realizando: inversión para la reducción de costos, inversiones en publicidad o inversiones que permitan obtener ventajas competitivas sobre los demás competidores (Etro, 2009: 2).

Barreras de Entrada

Existen varios aspectos que caracterizan las fallas de competencia, siendo aquellos obstáculos que emergen en el camino de una empresa o firma que quiere ingresar a un mercado. Estas son conocidas como barreras de entrada y específicamente son seis (Porter, 2008: 3):

- *Economías de escala*: los volúmenes de producción tienen impactos en la eficiencia; así, las economías de escala suceden cuando los costos de producción disminuyen con el aumento de las cantidades producidas.
- *Alta inversión inicial*: Ocurre cuando la empresa requiere de un gran capital inicial para operar eficientemente.
- *Acceso a proveedores y canales de distribución*: Podría ser una barrera si la producción de alguno de los insumos claves se encuentran concentrados en pocas empresas o cuando el producto requiere de un canal de distribución especial.
- *Alta diferenciación de algún producto existente*: Sucede cuando alguno de los competidores en el sector cuenta con un producto muy bien posicionado en la mente del consumidor. De esta manera, resulta muy difícil competir por lo que los nuevos competidores deben gastar tiempo y dinero en esfuerzos de mejorar su producto.

- *Falta de experiencia en la industria:* Existen ciertas actividades donde la especialización y la experiencia real resultan factores clave de posicionamiento de mercado.
- *Barreras legales:* En algunas industrias la entrada de nuevos competidores está sujeta a la aprobación de algún organismo oficial, el cual fija los cupos máximos o requiere el cumplimiento de requisitos especiales.

También González y Gómez-Lobo (2009: 161) indican que:

Se entiende por barrera de entrada, cualquier característica de una industria que permita que las empresas ya establecidas obtengan beneficios sobre normales por determinado lapso de tiempo sin que la entrada de nuevas empresas pueda llevar los precios hacia el nivel competitivo (González y Gómez-Lobo, 2009: 161)

Afirmando esta definición se encuentra Londoño (2001: 97), porque argumenta que las barreras de entrada en efecto, son riesgos económicos y/o requisitos legales con que se puedan encontrar los competidores que deseen ingresar al mercado. De este modo, estos constituyen factores que fortalecen la posición de aquellas empresas que ya han ingresado al mismo.

Específicamente para el sector bancario, González y Gómez-Lobo (2009: 162) proponen clasificar las barreras a la entrada en tres tipos:

1. *Barreras legales:* una entidad antes de entrar a operar al mercado financiero dentro de un país debe cumplir con la aprobación explícita de la institución regulatoria del sector, la misma que se otorga en base al cumplimiento de varios requerimientos, siendo éstos acerca del capital de la sociedad que se constituye, y de la gerencia corporativa.
2. *Barreras tecnológicas:* estas barreras son propias de un servicio considerado masivo y dentro de las mismas se encuentra los costos hundidos. Se entienden a estos últimos, como aquellas inversiones de carácter hundido que debe realizar una entidad para operar de manera eficiente dentro del mercado. La teoría reporta como barreras de entrada, los sistemas informáticos de soporte, la marca, la red de cajeros automáticos y las sucursales.
3. *Servicios de interconexión y red:* también conocidos como Servicios de Apoyo al Giro, los cuales una entidad bancaria debe poseer para prestar servicios en el mercado local.

Otra definición para las barreras de entrada en el sector financiero lo da Vives (2014: 19) y señala que:

Las barreras de entrada están presentes en los diferentes niveles de la actividad bancaria. Dejando a un lado las barreras regulatorias, en por ejemplo, los requerimientos de capital y de entrada, existen otras muchas barreras económicas y fuentes de poder de mercado. Éstas incluyen la inversión en capital, como sucursales, cajeros automáticos o equipos de cómputo y sistemas de software, así como la creación de una clientela y una reputación de solvencia. Estos factores pueden dar a un banco un costo absoluto o una ventaja en la diferenciación de productos. (Vives, 2014: 19).

Para realizar una evaluación sobre el nivel relativo de las barreras de entrada en el mercado financiero, es bueno realizar una comparación con el resto de países. Para esto existe una base de datos sobre la regulación, en este caso bancaria, realizada por Barth Caprio y Levine (2001:

1). Esta base contiene información sobre las restricciones legales que se tiene en el mercado al momento que una entidad financiera desee ingresar. El grado de dificultad de ingreso para una firma se mide con base a las siguientes variables:

- Requerimientos para la entrada de un banco.
- Limitaciones al ingreso o propiedad extranjera de bancos.
- Requerimientos de capital.

Davis y Garcés (2009: 520) indican que en los modelos económicos simples del mundo, donde se asume que no existen restricciones a la entrada por barreras, los altos beneficios serán atractivos para que se induzca a una mayor producción de mercado y precios más bajos. El proceso de competencia será esperado si existe una entrada relativamente libre, brindando mayores beneficios a los consumidores porque los precios se direccionan a la disminución. Sin embargo, esto no es común, ya que sí existen varias barreras de entrada en diferentes mercados. Los autores clasifican a estas barreras de dos maneras, obteniendo barreras naturales (como en mercados de recursos naturales) y normativas (dado por las leyes y normativas de un país).

Por lo antes mencionado, uno de los efectos que tienen estos distintos tipos de estructuras de mercado, es la existencia de concentración de poder económico. La concentración económica se entiende como aquella situación en el que el control de la actividad económica en un mercado (de lado de la demanda, del lado de la oferta o de ambos) están en manos de una o pocas empresas (Davis y Garcés, 2009: 525).

Índices de Concentración económica

Para esto, existen índices de concentración económica que permiten medir el grado de igualdad en el reparto del total de una variable. Desde la perspectiva económica, cuantifica el nivel en que una industria está concentrada (Davis y Gárce, 2009: 288).

1. Índice de Herfindahl- Hirschman (HHI):

Este indicador (HHI) muestra el poder de mercado de las principales empresas de una industria ponderando el nivel de participación de cada firma en el total de la misma para reflejar el grado de equidad en la distribución del mercado, interpretándose como el grado de competencia (Superintendencia de Industria y Comercio, 2013). Se calcula como la suma de los cuadrados de los tamaños relativos de las empresas de la industria considerada y su cálculo es así:

$$HHI = \sum_{i=1}^N S_i^2$$

Donde:

N = Número de operadores

S_i = Participación de los operadores en el mercado.

Este índice califica entre 0 y 10.000 puntos el estado de competencia dentro de un mercado específico y se calcula en base al nivel de ingresos de los operadores económicos o la variable que determine el volumen de negocios.

La Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos (FTC) determina los intervalos de concentración de un mercado, siendo los siguientes:

Tabla No. 2
Niveles de Concentración

Tipo de concentración	Rango (puntos)
Mercados desconcentrados	IHH<1.500
Mercados moderadamente concentrados	1.500>IHH>2.500
Mercados altamente concentrados	IHH>2.500

Fuente: Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos.

Elaboración: Michelle Jiménez

Cabe recalcar, que para realizar análisis comparativos entre los nivel de concentración económica que presentan cierto sector y los que debería mostrar, se utiliza el Índice HHI referencial, cuyo cálculo es la división de 10.000 puntos para el total de número de operadores económicos inmersos en el sector.

2. Índice de Concentración de las n firmas (C_N):

La proporción de concentración de n-empresas es puramente la participación de mercado que tienen las N empresas más importantes, que generalmente son las cuatro u ocho mayores empresas. Este índice es la suma de los cuadrados de las participaciones de las empresas en el total de ventas de mercado (Superintendencia de Industria y Comercio, 2013: 1). Es uno de los indicadores más utilizados que miden el grado de concentración, pues toma como base las cuatro mayores empresas establecidas en el total de ventas de los diversos sectores de la Clasificación Industrial Uniforme (CIUU).

Cabe recalcar que esta metodología fue inicialmente desarrollada por Fernando Fajnzylber para la ciudad de México en los años 70. Este índice, en esa época, consideraba las industrias a 4 dígitos de la clasificación CIUU, lo que genero dos inconvenientes: El primero existe porque los sectores (clasificados a 4 dígitos de la CIUU) que son objeto de comparación no son homogéneos en sus definiciones. Existen casos que pueden tratarse efectivamente de productos similares o sustitutos, pero en otros casos no (dependerá del grado de agregación que tiene esta clasificación). El segundo explica que al tomar como información de base los balances que las empresas deben entregar obligatoriamente a la entidad de control, no se considera el aporte que brinda a cada una de las ramas industriales del sector informal de la economía (Rodríguez, sf.: 6).

$$C_4 = \sum_{i=1}^N (S_i)^2$$

La clasificación es la siguiente:

- Si los cuatro mayores establecimientos concentran más del 75% de las ventas del sector, se lo considera como de “concentración muy alta” ($C_4 > 75\%$).
- Si los cuatro mayores establecimientos concentran entre el 50% y el 75% de las ventas, se considera al sector como de “concentración alta” (<50% y <75%).
- Si los cuatro mayores establecimientos concentran entre el 25% y el 50% de las ventas, se considera al sector como de “concentración mediana” (>25% y <50%).

- Se considera la industria como competitiva, en el análisis, cuando los cuatro mayores establecimientos concentran menos del 25% del volumen total de las ventas del sector (<25%).

3. Coeficiente de Gini (CG):

Berumen (2009: 164) señala que este coeficiente es una medida de la desigualdad, que regularmente se emplea para mediar la desigualdad de los ingresos, sin embargo, se puede utilizar para mediar cualquier forma de distribución desigual. Dicho índice toma medidas entre 0 y 1; donde 0, significa una perfecta igualdad en la distribución de la variable analizada y 1 una perfecta desigualdad. El coeficiente se lo calcula de la siguiente manera:

$$G = 1 - \sum_{i=1}^{n-1} (Fra_{i+1} - Fra_i)(Tra_{i+1} + Tra_i)$$

Donde:

- G: Coeficiente de Gini
- Fra: Frecuencia relativa acumulada del dominio (por ejemplo, porcentaje acumulado de personas, hogares, empresas, etc.)
- Tra: Total acumulado en términos porcentuales (o relativos) de la variable de análisis (por ejemplo, porcentaje acumulado de ingresos, ventas, salarios, etc.)

4. Índice de Rosenbluth (RHT):

Incluye todas las empresas de la distribución, tomando en cuenta su posición de mayor a menor, de manera que a mayor número de empresas en el mercado, el valor del índice es menor y también su concentración (Superintendencia de Industrias y Comercio, 2013). El índice oscila entre un valor mínimo de $1/n$ y un máximo de 1, correspondiendo a monopolio. Su cálculo es el siguiente:

$$RHT = \frac{1}{N(1 - G)}$$

Donde N es el número de empresas y G es el índice de Gini.

Los fallos de mercado no solo afectan a la gente de alto poder adquisitivo, sino también a los demás estratos sociales. La concentración de riqueza en un pequeño grupo de la población siempre ha causado un mal funcionamiento de la economía en cualquier parte del mundo. Por ejemplo, los grupos de poder afectan las acciones del Estado y las interacciones normales de quienes buscan una libre competencia y seguridad en la concurrencia. Esta anomalía deriva en una imposibilidad de alcanzar el bienestar social (Saltos, 2010: 57).

La concentración de mercado es muy importante, porque es un indicador que muestra el número total de participantes y la posición en el mercado que logra cada una de ellas. El grado de concentración será significativo cuando se determine que tiene impactos sobre la libre competencia y a la eficiencia del mercado. Así, como señala la Guía Técnica para la

Concentración Económica de la SCPM en 2013, la competencia se vuelve una condición cuando la búsqueda y consecución de beneficios de cada firma se realiza a expensas de los beneficios de otras.

Mercado Relevante

Según Motta (2004), el mercado relevante define los límites en los que se desarrolla la competencia entre las empresas, identificando los competidores actuales y potenciales. Este es uno de los elementos centrales en los análisis de competencia. Su razón es simple: para que una práctica seguida por una empresa pueda ser calificada como contraria a la competencia es necesario que la empresa posea cierto poder de mercado, de tal manera que sus acciones puedan tener consecuencias significativas.

Church & Ware (2000: 602) detallan lo que implica la definición de mercado relevante, mismo que se explica a continuación:

- *Una dimensión de producto (mercado de producto)*: se encuentran todos los productos o servicios que están considerados como intercambiables o sustitutivos por el propio consumidor, en cuanto en sus características, precios y usos.
- *Una dimensión geográfica (mercado geográfico)*: el área o lugar donde los agentes implicados ofertan y demandan sus productos y servicios, en el cual las condiciones de competencia son lo suficientemente homogéneas y pueden diferenciarse de áreas o lugares vecinos, ya que las condiciones de competencia son observablemente distintas en estas áreas.
- *Una dimensión temporal*: la sustituibilidad en el tiempo puede conllevar a un equilibrio muy competitivo, pese a la existencia de un solo oferente en el área.

Obteniendo ya la identificación de mercado a estudiar, la identificación de su producto relevante también es considerada importante. La identificación incluye todos aquellos productos que son sustitutos cercanos por parte de la demanda (o de la oferta) del bien que produce la empresa implicada, tomando en cuenta:

- *Sustituibilidad de demanda*: Un producto A es sustituto de B si un incremento en el precio de A ocasiona que los consumidores adquieran el producto B
- *Sustituibilidad de oferta*: A es sustituto de B si las empresas que producen el producto B pueden producir A fácilmente ante un incremento en el precio de A (concepto diferente al de la entrada potencial).

También la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia de Venezuela (2010: 5) definen al mercado relevante al grupo de productos más reducidos y al área geográfica más pequeña en donde las firmas pueden influir de manera rentable, en el mercado, en el precio, la variedad, la calidad, el servicio, la publicidad la innovación u otras condiciones de competencia, en un área geográfica limitada.

Para los autores del informe de competencia en servicios bancarios en Chile, Aldo González y Andrés Gómez-Lobo (2010) entienden por mercado relevante:

[...] una agrupación de productos o servicios en una zona geográfica específica tal que su una empresa controlara coordinadamente la oferta de esos productos o servicios, sería capaz de elevar el precio por encima del nivel competitivo (o el nivel existente) por un período prolongado de tiempo, ya que dicho conjunto de productos no tendría sustitutos cercanos. (González y Gómez-Lobo, 2010: 63)

Vives (2014: 56) menciona que la definición del mercado es el primer paso en el análisis del estado de competencia en un sector, en el cual las participaciones de mercado y los umbrales de concentración se calcularán en el mercado más estrecho que satisfaga la prueba de monopolio hipotético. De esta manera, dicha prueba define el mercado, determinando el producto más pequeño o conjunto de productos en un área geográfica en el cual un hipotético monopolista que controla ese grupo de productos podría imponer un aumento pequeño pero significativo y no transitorio de los precios.

Una sugerencia que da Vives, es que dentro de la definición se puede, también, incluir factores relacionados con la oferta para abarcar la capacidad de respuestas ante los cambios de precios, así como de la competencia indirecta por parte de las firmas.

En fin, la importancia de definir un mercado relevante es porque es un elemento central en los análisis de competencia. De esta manera, sus acciones pueden tener consecuencias significativas en el mercado que se desarrolla. Dicho “poder de mercado” hace referencia a un “mercado”, y en base a la definición de este mercado referencial, la evaluación de si una firma posee o no poder de mercado podría cambiar (Willington, 2010: 7).

Según la LORCPM define al poder de mercado en su artículo 7 como:

[...] la capacidad de los operadores económicos para influir significativamente en el mercado. Dicha capacidad se puede alcanzar de manera individual o colectiva. Tienen poder de mercado u ostentan posición de dominio los operadores económicos que, por cualquier medio, sean capaces de actuar de modo independiente con prescindencia de sus competidores, compradores, clientes, proveedores, consumidores, usuarios, distribuidores u otros sujetos que participen el mercado.

Dentro del mismo, se recalca que la obtención o reforzamiento del poder de mercado no atenta contra la competencia, la eficiencia económica y/o el bienestar social. Pese a esto, se señala que el obtener o reforzar el poder de mercado impidiendo, restringiendo, falseando o distorsionando la competencia sí tendrá efectos negativos sobre la eficiencia económica, el bienestar social, los derechos de los consumidores o usuarios. En este sentido, se constituirá una conducta sujeta a control, regulación, donde podrían existir sanciones establecidas en la ley.

Así mismo, la LORCPM, en el Art. 5 del Capítulo II de Regulación y Control, define al mercado relevante como, al menos, el mercado del producto o servicio, el mercado geográfico y las características relevantes de los grupos específicos de vendedores y compradores que actúan en dicho mercado.

En cuanto al análisis de sustitución del producto o servicio del mercado, la SCPM evaluará por una parte la demanda, que contiene las preferencias de los consumidores; las características, usos y precios de los posibles sustitutos; y por otra parte la oferta, donde se consideran otros

productores que estén dispuestos a comercializar el bien o servicio y puedan pasar a fabricar otros productos y comercializarlos a corto plazo, sin incurrir en costos o riesgos adicionales significativos, en respuesta a un incremento de precios.

El mercado geográfico comprende el conjunto de zonas geográficas donde se encuentran localizadas las fuentes alternativas de aprovisionamiento del producto relevante. Para determinar dichas alternativas la SCPM evaluará, entre otros factores:

- Los costos de transporte,
- Las modalidades de venta y,
- las barreras al comercio existente.

Dentro de la determinación del mercado relevante se consideran las características particulares, tanto de los vendedores, como de los compradores que interactúan en dicho mercado. Los competidores de un mercado relevante deberán ser equiparables, por lo que es necesario considerar las características de la superficie de venta, el conjunto de bienes que se oferta, el tipo de intermediación y la diferenciación con otros canales de distribución o venta del mismo producto.

Volumen de negocio

El BM (Banco Mundial) da una definición global de volumen de negocios o acciones negociadas, señalando que:

El volumen del negocio es el valor total de las acciones negociadas durante el período dividido por la capitalización promedio en el mercado del período. La capitalización promedio en el mercado se calcula como el promedio de los valores al cierre del ejercicio correspondientes al ejercicio actual y al anterior (Indicadores de Desarrollo Mundial, 2014).

También la Comisión Nacional de la Competencia de España, en su Guía práctica para empresas, define al volumen de negocio global como:

[...] la cifra resultante de la venta de productos y de la prestación de servicios que correspondan a las actividades ordinarias de las empresas partícipes en la operación de concentración en el último ejercicio contable, previa deducción del importe de la bonificaciones y de demás reducciones sobre las ventas, del Impuesto sobre el Valor Añadido y de los demás impuestos directamente relacionados con el volumen de ventas (Comisión Nacional de la Competencia de España, 2014).

Por otra parte, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de Argentina determina al volumen de negocios en su artículo 8 de la Ley de Defensa del Consumidor como:

[...] los importes resultantes de la venta de productos y de la prestación de servicios realizados por las empresas afectadas durante el último ejercicio que correspondan a sus actividades ordinarias, previa deducción de los descuentos sobre ventas, así como del impuesto sobre el valor agregado y de otros impuestos directamente relacionados con el volumen de negocios (Ley de Defensa del Consumidor, 1999; sf).

En el ámbito contable, según Creus, Amador y Pérez (2006: 1269) se define al volumen de negocios, en el artículo 5 del Reglamento sobre Concentraciones del Código de derecho de la Competencia, “a los importes resultantes de la venta de productos y de la prestación de servicios”.

En otras palabras la venta, siendo una representación general de la actividad de la empresa, se convierte en un criterio esencial para la determinación del volumen de negocios. De este modo, los importes resultantes de la venta se encuentran en las cuentas de las firmas en el epígrafe de “ventas”.

Veleiro (2010), menciona que para el caso del cálculo de volumen de negocios relacionado a instituciones financieras y entidades de crédito se tomará en cuenta que:

[..] el volumen de negocios será sustituido por la suma de las siguientes partidas de productos percibidos por la entidad en España según se definen en la Directiva 635/1986 de 8 de diciembre, relativa a las cuentas anuales y cuentas consolidadas de los bancos y otras entidades financieras, previa deducción, en su caso, del impuesto sobre el valor añadido y de otros impuestos directamente relacionados con dichos productos:

1. Interés y productos asimilados
2. Rendimientos de títulos, ya sean acciones, participaciones y otros títulos de renta variable, incluidas las participaciones en empresas del grupo.
3. Comisiones cobradas
4. Beneficios netos procedentes de operaciones financieras.
5. Otros resultados de explotación (Veleiro, 2010: 130).

Para el caso ecuatoriano, en el artículo 5 del Reglamento de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de mercado especifica al volumen de negocios, y lo hace de la siguiente manera:

Se entiende por volumen de negocios total o de uno o varios operadores económicos, la cuantía resultante de la venta de productos y de la prestación de servicios realizados por los mismos, durante el último ejercicio que corresponda a sus actividades ordinarias, previa deducción del impuesto sobre el valor agregado y de otros impuestos al consumidor final directamente relacionados con el negocio.

Dentro del mismo artículo menciona que para el caso de las instituciones del sistema financiero privado y público, y de otras entidades financieras y del mercado de valores, el volumen de negocios será calculado en base a la suma de los siguientes rubros previa deducción del impuesto sobre el valor agregado y de otros impuestos al consumidor final directamente relacionados con el negocio:

1. Valor de los activos financieros;
2. Intereses y descuentos ganados;
3. Comisiones ganadas e ingresos por servicios;
4. Utilidades financieras; y,
5. Otros ingresos operacionales y no operacionales.

Por todo lo antes mencionado, las cuentas seleccionadas para el cálculo de volumen de negocio de cada una de instituciones del sector financiero nacional, fueron tomadas de los boletines estadísticos financieros emitidos por la Superintendencia de Bancos y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, correspondientes al periodo 2007-2013, siendo las siguientes:

- Activos Financieros:
 - Fondos disponibles
 - Operaciones interbancarias
 - Inversiones
 - Cartera de créditos

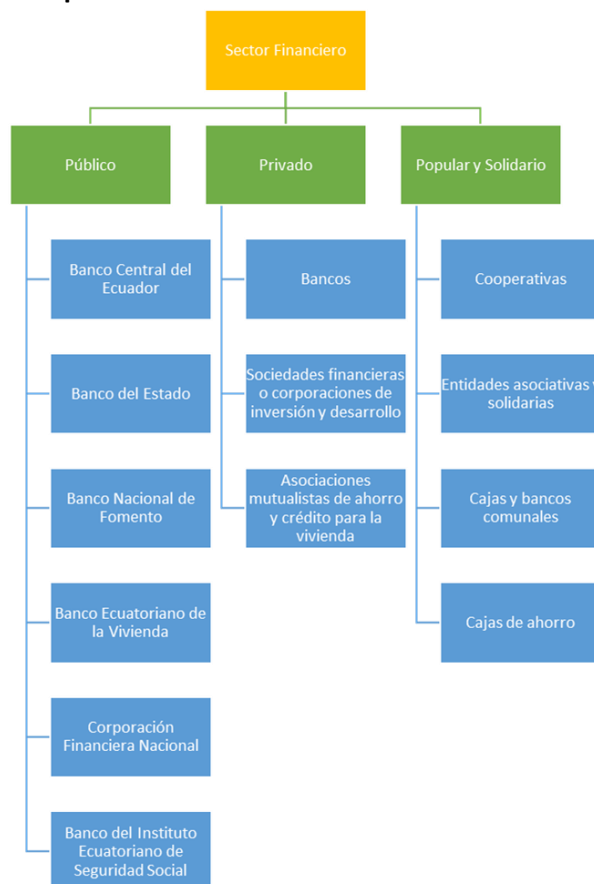
- Deudores por aceptación
- Cuentas por cobrar
- Derechos fiduciarios
- Intereses y descuentos ganados;
- Comisiones ganadas;
- Ingresos por servicios;
- Utilidades financieras ;
- Otros ingresos operacionales; y,
- Otros ingresos.

Sistema Financiero Nacional

Conformación del Sector

Un sistema financiero es la agrupación de instituciones que tienen como objetivo canalizar el ahorro de las personas. La canalización de estos fondos permite el desarrollo de varias actividades económicas haciendo que estos recursos lleguen desde las personas que tienen excedentes monetarios hacia las personas que necesitan los mismos. Los intermediarios financieros crediticios son las entidades encargadas de captar depósitos del público y, por otra parte, prestarlo a los demandantes de recursos (Superintendencia de Bancos, 2013).

Gráfico No. 1
Composición del Sistema Financiero Nacional



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez

En el Gráfico No. 1 se muestra la conformación del sistema financiero nacional. La SB (Superintendencia de Bancos) define al sistema financiero ecuatoriano, como la conformación de varias instituciones, siendo éstas: instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros, compañías de seguros⁴ y compañías auxiliares del sistema financiero; entidades que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos (*ver Anexo A*). Es importante recalcar que a partir del 2012 la supervisión de cooperativas pasa a ser responsabilidad de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), por lo que sus estados financieros, a partir de ese año se los encontrará en poder de mencionada institución.

Instituciones Financieras

Bajo el punto de vista de las instituciones financieras, éstas tienen como rol la movilización, asignación e inversión de los ahorros obtenidos por parte de la sociedad (Alessandrini, Fratianni, & Zazzaro, 2009: 16). Por esto, se sugiere que la estabilidad tanto de los bancos como entes individuales y respectivamente de todo el sistema bancario posee significativas repercusiones sobre la expansión industrial, el crecimiento y desarrollo económico (Rivas, 2004: 22). Por esta razón es importante proveer de políticas públicas destinadas a la estabilización para el sector de la banca y otras instituciones financieras.

Pérez (2009: 6) señala que autores como Boyd y De Nicoló (2005), Schaeck et al. (2004) y De Nicoló (2004) muestran un *trade off* entre estabilidad y competencia bancaria, existiendo una correlación positiva entre ambas. Sin embargo, estudio más recientes, sugieren que la relación es negativa: más competencia implica mayor riesgo de crisis bancarias. Dicha visión se tradujo en regulaciones que no solo limitaban la entrada en el sector bancario y la apertura de sucursales, sino que también aseguraban a las entidades los márgenes de intermediación mediante el establecimiento de techos a los tipos de interés de los depósitos (y en algunos países como España, de suelos a los tipos de interés de los créditos).

Zurita (2014: 10), subraya que la concentración puede impactar sobre la competencia y que el aumento o disminución del tamaño de las empresas financieras tiene consecuencias importantes en la estabilidad financiera. Con el fin de probar el efecto de la concentración sobre la competencia Maudos y Fernández (2010: 5), citando a Bikker y Haff (2002), utilizan el estadístico H^5 ; y obtienen como resultado, en una muestra de 23 países industrializados, que el aumento de la concentración disminuye significativamente la competencia; y que la competencia aumenta con el tamaño de las entidades financieras.

Sistema Financiero Público:

La SB, para fines de supervisión, ha definido la conformación del sector financiero público integrada por 11 entidades la siguiente manera (Memoria SB, 2013):

- 4 realizan intermediación financiera y ofrecen servicios financieros (Corporación Financiera Nacional, Banco del Estado, Banco Nacional de Fomento, Banco Ecuatoriano de la Vivienda

⁴ El proyecto de Código Orgánico Monetario y Financiero establece el fortalecimiento del régimen de seguros privados y cambia su regulación de la Superintendencia de Bancos y Seguros (SB) a la de Compañías, con cuya entrada en vigencia tendrá el nombre de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

⁵ El estadístico H mide la suma de las elasticidades de los ingresos con respecto a los precios de los factores de entrada (Panzar and Rosse, 1987).

- Una entidad adicional concede créditos educativos (Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas),
- 2 forman parte de la red de seguridad financiera (Fondo de Liquidez del Sistema Financiero Nacional y la Corporación del Seguro de Depósitos)
- 1 banco de inversión (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)
- 1 banco central (Banco Central del Ecuador)
- 1 Fondo administrativo que otorga crédito (Fondo de Garantía para la Micro y Pequeña Empresa del Ecuador) y;
- 1 entidad que conforma el sistema de garantía crediticia.
- 1 banco de inversión (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)

Como la investigación se centra en la evolución de la concentración, específicamente, del crédito del segmento de vivienda, es importante describir la función del BIESS (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social).

BIESS

La Constitución de la República del Ecuador vigente (2008), establece en su artículo 372 que los fondos previsionales públicos y sus inversiones se canalizarán a través de una institución financiera de propiedad del IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social). De este modo se cumple dicha disposición constitucional bajo el Registro Oficial Suplemento No. 578 de 11 de mayo de 2009, y el mismo publica la Ley del BIESS. Esta ley crea dicho banco con el objeto de prestar servicios financieros bajo criterios de inversión, para la administración de los fondos previsionales públicos del IESS, y de esta manera responder a los requerimientos de sus afiliados activos y jubilados (Memoria SB, 2013: 270).

El BIESS comenzó sus funciones hacia el público el 18 de octubre del año 2010, en donde para dar cumplimiento al objeto del banco se realiza inversiones en el mercado de valores para el financiamiento a largo plazo de proyectos público y privados, productivos y de infraestructura que crean rentabilidad financiera, valor agregado y nuevas fuentes de empleo que permitan desarrollar de manera socio-económica al país. Así, se puede conceder créditos hipotecarios, prendarios y quirografarios y otros servicios financieros a favor de los socios activos y jubilados. Cabe mencionar, que los estados financieros que produce el BIESS son dos: los estados financieros del banco como tal, y los que corresponde a los fondos que administra el BIESS (Memoria, 2013: 271).

Crédito

Existen varios autores que definen al crédito de distintas maneras. Entre ellos esta John Stuard Mill, el mismo que señalaba que es “el poder para obtener bienes y servicios por la promesa de pago [...] en una fecha determinada en el futuro” (Ettinger, 2000, citando a Mill, 1951: 8). Por otra parte Vásquez Olivera (2002: 185) menciona que el crédito “es la facultad de exigir el cumplimiento de una obligación de dar, hacer o no hacer”.

Aquí, Bannock, Baxter y Rees (1990: 478) amplían la definición señalando que es la “concesión del uso o posesión de bienes y servicios sin pago inmediato”. Esta definición es significativa ya

que indica que entre el otorgamiento del crédito y el pago de mismo debe existir un espacio de tiempo, es decir, que ambas no pueden existir al mismo tiempo.

Se debe reconocer que las ventajas, en los campos económicos y financieros, por parte del crédito son numerosas. Gracias a éstos se logra la distribución de grandes fuentes de recursos, aún más, cuando estos son destinados a quienes pueden producir, multiplicar y generar más fuerza productiva de dichos capitales. Por consiguiente, el crédito es un instrumento valioso para dar impulso a la producción porque acelera la disposición de comprar u obtener, por parte del consumidor, cierto bien y/o servicio en momentos de dificultades económicas que imposibilitan obtener dichos bienes y/o servicios al momento y al contado (Ettinger, 2000: 11-13).

Por lo anteriormente mencionado se entendería al crédito como una modalidad del poder adquisitivo, permitiendo que se incremente la demanda de artículos de consumo e incremente los precios. Pese a esto cuando el período de duración del crédito finaliza, se liquida en moneda efectiva, haciendo que la oferta de dinero disminuya y se genere una contracción en la demanda de bienes, disminuyendo los precios nuevamente (Ettinger, 2000: 38).

Para el SFN, en la Ley General de Instituciones Financieras (2001), en el libro I “Normas Generales para la Aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero”, en la sección II “Elementos de Calificación de Activos de Riesgos y su Clasificación”, estipula en su artículo 5 respecto a “Cartera de Créditos y Contingentes” que: “Para los efectos de la clasificación de la cartera de las instituciones del sistema financiero, los créditos se dividirán en seis segmentos: comercial, consumo, vivienda, microcrédito, educativo y de inversión pública”.

En la misma, define cada tipo de crédito, siendo estos:

- **Créditos Comerciales:** [...] son aquellos que se otorgan a personas naturales o jurídicas para financiar actividades de producción y comercialización de bienes y servicios en las diferentes fases de la cadena de valor, cuya fuente de pago son los ingresos por ventas generados por la actividad financiada. Aquí se incluyen los créditos concedidos a gobiernos seccionales y a otras entidades del ámbito público.
- **Créditos De Consumo:** [...] direccionados al pago de bienes, servicios o gastos no relacionados a una actividad productiva, donde la fuente de pago es el ingreso neto mensual (promedio del deudor). Todas las operaciones que se realicen con tarjetas de crédito a personas naturales, se consideran créditos de consumo, siempre y cuando el destino del crédito sea el pago de bienes, servicios y gastos no relacionados a una actividad productiva.
- **Créditos Para La Vivienda:** [...] estos créditos se otorgan para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de una vivienda propia, amparado siempre de una garantía hipotecaria (ésta contiene la hipoteca directa a favor de una IFI y a los fideicomisos mercantiles de garantía de vivienda propia), y que hayan sido entregados al usuario final del inmueble, independientemente de la fuente de pagos del deudor. También se incluyen para la adquisición de terrenos, siempre y cuando sea para la construcción de vivienda propia y para el usuario final del inmueble.
- **Microcréditos:** este producto financiero no superior a ciento cincuenta (150) remuneraciones básicas unificadas otorgado a un prestatario (persona natural o jurídica) que debe poseer un nivel de ventas inferior a cien mil dólares (100.000), o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria. El mismo estará concedido para financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente de pago es el producto de ventas o ingresos generados por mencionadas actividades.
- **Crédito Educativo:** básicamente estos créditos se concede para financiar el desarrollo del talento humano a fin de promover el fortalecimiento de la educación de los ecuatorianos.

- Crédito De Inversión Pública: [...] estos se otorgan para financiar programas, proyectos, obras y servicios encaminados a la provisión de servicios públicos, donde la prestación es responsabilidad del Estado (sea directamente o a través de empresa), cancelando con cargo a los recursos presupuestarios o rentas del deudor fideicomitidas a favor de las IFIS públicas prestamistas (Ley General de Instituciones Financieras, 2001)

Para el caso del BIESS, que por objetivo de su ley, presta servicios financieros bajo criterio de banca de inversión, su catálogo de cuentas es totalmente distinto a las de otras instituciones financieras anteriormente nombradas. Para la cartera de consumo, su equivalente en esta institución serán los valores por préstamos prendarios y quirografarios, mientras que para los valores de crédito de vivienda serán los saldos de préstamos hipotecarios. Tanto préstamos quirografarios, prendarios e hipotecarios forman parte de la cuenta de Inversiones Privativas de los balances del Banco del IESS. Las inversiones no privativas corresponden a las colocaciones realizadas en los títulos de renta fija y renta variable del sector público y privado y en fideicomisos (Memoria SB, 2013).

Partiendo desde el pensamiento del considerado neoclásico Timothy John Besley, la economía del bienestar provee las bases para juzgar el comportamiento del mercado, al igual que aquellos que se encuentran encargados de realizar decisiones políticas sobre la asignación y distribución de los recursos. Siendo ésta una rama de la microeconomía, permite explicar el nivel de bienestar colectivo que goza una sociedad. Es así, que dicha rama trata de abordar la valoración de una determinada situación social desde el punto de vista colectivo, contando indispensablemente con un criterio de elección social.

Finalmente, se evidenció que a partir de la Teoría del Bienestar se definió la existencia de la Eficiencia de Pareto y consigo, el concepto de competencia perfecta. Sin embargo, se ha determinado que esto no se cumple, creando fallas de mercado que consisten en ineficiencias sobre la competencia perfecta, con varios efectos en los agentes económicos del entorno. De esta manera, existen varias interpretaciones relacionadas al comportamiento de los operadores económicos expresados en modelos para la detección de dichas fallas. Una de estas es la concentración económica con la generación de distintos efectos en la competencia, cuyo principal efecto es la generación de barreras de entrada en los mercados, siendo en este caso, dentro del sistema financiero nacional.

A partir de esto, se realizará el desarrollo de los siguientes capítulos aplicando la bibliografía ya mencionada al entorno práctico nacional. En el primer capítulo, se realizará un análisis del entorno de competencia en el mercado crediticio, aplicando aquellos índices de concentración e igualdad que se mostraron en esta fundamentación. Para el segundo capítulo, se seguirá la teoría que permite realizar la definición de mercado relevante pertinente para esta investigación, enfocada al mercado del crédito de vivienda; al igual que la identificación de barreras de entrada (legales, naturales y económicas) para aquellos nuevos competidores que deseen ingresar a participar en el mercado. En último lugar, el desarrollo del tercer capítulo estará sustentado en los dos anteriores apartados, puesto que la definición de mercado relevante permitirá observar la situación de la competencia entre los operadores económicos del segmento de crédito de vivienda, sustentado y basado en las ventajas y desventajas de mercado que tuvo el BIESS para entrar a operar en dicha cartera de crédito.

Capítulo I: Evolución del nivel de concentración económica del sistema financiero por segmento de crédito, a nivel nacional, periodo 2007 – 2013.

En el presente capítulo se realizará un análisis de la caracterización del mercado del crédito, puntualizando los diferentes operadores económicos inmersos en el sector financiero. Inicialmente se formalizarán observaciones sobre la evolución de las captaciones percibidas por los distintos sujetos financieros, mismas que estarán contrastadas con las colocaciones de dichas entidades. Seguidamente, se plasmará los saldos de cartera bruta clasificadas por subsistema financiero y por cada uno de los segmentos de crédito existentes en el SFN, excluyendo el segmento de vivienda, puesto que este se analizará con mayor detalle en el capítulo II y III. De igual manera se calculará tanto el volumen de negocios, como la cuota de mercado de cada institución financiera permitiendo conocer la participación que cada una de éstas tiene en el mercado. También se ejecutará un análisis de la situación de competencia por cada uno de los segmentos de créditos previstos en este capítulo de manera general.

Para empezar se analiza los valores por captaciones y cartera bruta de cada institución financiera, de manera desagregada dentro del periodo de estudio, a fin de examinar la evolución de las cifras que reciben por concepto de depósitos y colocaciones. En sí, los depósitos son importantes puesto que permiten a los bancos realizar préstamos (registrados en los saldos de cartera bruta) tanto a personas naturales como jurídicas. De esta manera se da impulso al desarrollo económico de las industrias, estimulando el crecimiento económico a nivel macro.

Evolución de saldos de captaciones totales vs saldos de cartera bruta por entidades financieras

En lo que respecta a la evolución de las captaciones por parte de los bancos, se muestra que la misma tiene una ligera tendencia creciente. Para 2007 se obtuvo por captaciones USD 10.199 millones, ascendiendo dicha cifra para 2013 a USD 24.202 millones de dólares, con una tasa de variación positiva de 143%. Por otra parte, los valores de captaciones son mayores a los valores de saldo de cartera bruta, dando la apertura a la generación a una brecha significativa entre ellos. Inicialmente (2007), se obtuvo por saldo de cartera bruta de las instituciones bancarias USD 7.570 millones y USD 17.257 millones al final del periodo de estudio, generándose una tasa de variación de 142%. Esto evidencia el incremento de la tendencia al largo del tiempo, como lo muestra la sección a) del Gráfico No. 2.

Seguidamente, en la sección b) del mismo gráfico se aprecia la tendencia de las captaciones pertenecientes a las cooperativas, siendo esta creciente. Empezando por el año inicial de estudio, en 2007, se captaron USD 929 millones, mientras que en 2013 la misma cifra fue de USD 3.503 millones, obteniendo un 311% como tasas de variación. En colocaciones, se tuvo en 2007 USD 1.016 millones y USD 3.505 millones para 2013, con una tasa de variación de 270%. Cabe mencionar que dentro de este tipo de instituciones financieras las colocaciones son mayores a las captaciones, haciendo que las líneas de tendencia de cada saldo se aproximen

hasta el año 2013, donde finalmente las captaciones superan ligeramente a las colocaciones. Este tipo de comportamiento se da ya que las cooperativas solicitan préstamos a otras entidades financieras más grandes, como son los bancos; y por tanto, estas instituciones pueden obtener mayor cantidad de fondos para la oferta de créditos, pese a que sus captaciones no sean tan grandes para cubrirlas.

Se presentan los saldos, tanto para colocaciones como captaciones de las instituciones financieras públicas en la sección c) del mencionado gráfico. Es importante recalcar que las únicas instituciones financieras públicas que captan son el BEV, CFN y BNF, excluyendo al Banco del Estado, quien ofrece créditos a entidades públicas y municipales. Las captaciones, para el año 2007 fueron de USD 282 millones para pasar a USD 3.257 millones en 2013, obteniendo una significativa tasa de variación de 1093%. Por otra parte, las colocaciones superan los saldos de las captaciones desde el inicio del año de estudio, ya que para 2007 dicha cifra fue de USD 994 millones y para 2013 la cifra se incrementa a USD 3.617 millones. La tasa de variación generada aquí es de 267%.

Por parte de las mutualistas, las captaciones han tendido a crecer a lo largo del periodo de estudio, como lo muestra la sección d) del Gráfico No. 2. Para 2007 se obtuvo por saldo de captaciones USD 430 millones, aumentándose dicha cantidad para 2013 a USD 535 millones de dólares, con una tasa de variación de 32%. Para 2007 la tasa de variación fue de 56%, ya que se colocaron USD 257 millones, aumentando dicho valor a USD 416 millones para 2013.

Finalmente, las captaciones y saldos de cartera bruta de sociedades financieras se evidencian en la sección e) de dicho gráfico. Se captaron USD 519 millones en 2007; y para 2013 fueron USD 949 millones, generando una tasa de variación de 77%. En saldos de colocación se obtuvieron USD 700 millones en 2007 y para 2013 esta cifra aumentó a USD 1.410 millones con una variación de 92%.

Tabla No. 3
Participación de las captaciones por subsistema financiero, periodo 2007-2013.

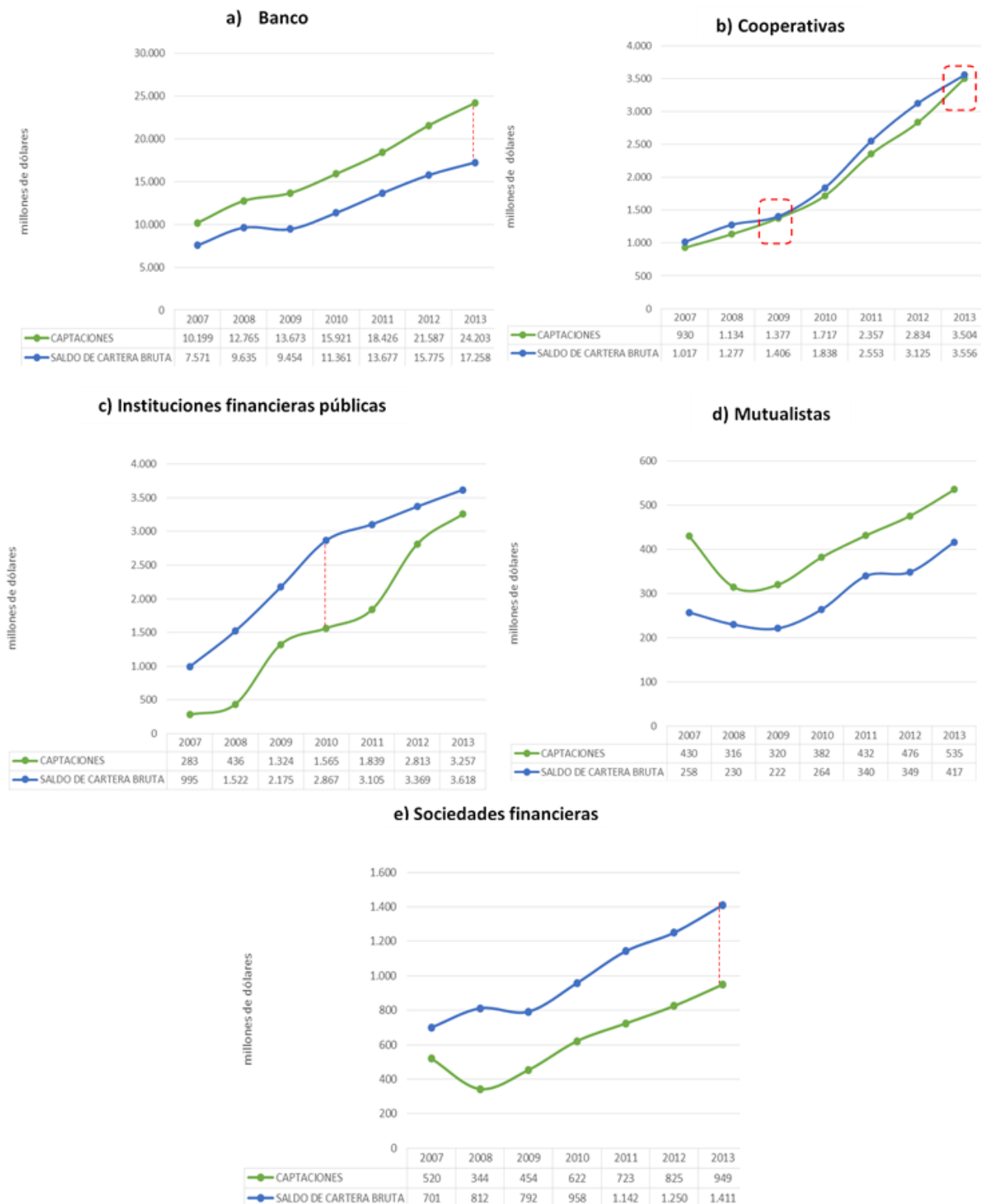
Captaciones	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bancos	70,98%	75,08%	71,38%	71,66%	71,45%	70,67%	70,23%
Cooperativas	6,47%	6,67%	7,19%	7,73%	9,14%	9,28%	10,17%
Inst. públicas	1,97%	2,56%	6,91%	7,05%	7,13%	9,21%	9,45%
Soc. financieras	3,62%	2,02%	2,37%	2,80%	2,81%	2,70%	2,76%
Mutualistas	2,99%	1,86%	1,67%	1,72%	1,67%	1,56%	1,55%

Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez

En la Tabla No. 3 evidencia que las entidades bancarias son las instituciones que más captan, puesto que en 2013 obtuvieron el 70,23% de captaciones del SFN. Por el contrario las mutualistas son aquellas entidades que no tienen gran peso, ya que registran apenas un 1,55% en el total de las captaciones en 2013.

Gráfico No. 2
Evolución de saldo de captaciones y saldos de cartera bruta de instituciones financieras, periodo 2007-2013.



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez.

Tabla No. 4
Participación de las colocaciones por subsistema financiero, periodo 2007-2013.

Colocaciones	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bancos	60,34%	62,22%	58,87%	58,87%	59,91%	60,95%	61,04%
Inst. públicas	7,93%	9,83%	13,55%	14,85%	13,60%	13,02%	12,80%
Cooperativas	8,10%	8,25%	8,75%	9,53%	11,18%	12,08%	12,58%
Soc. financieras	5,58%	5,24%	4,93%	4,97%	5,00%	4,83%	4,99%
Mutualistas	2,06%	1,49%	1,38%	1,37%	1,49%	1,35%	1,47%

Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez.

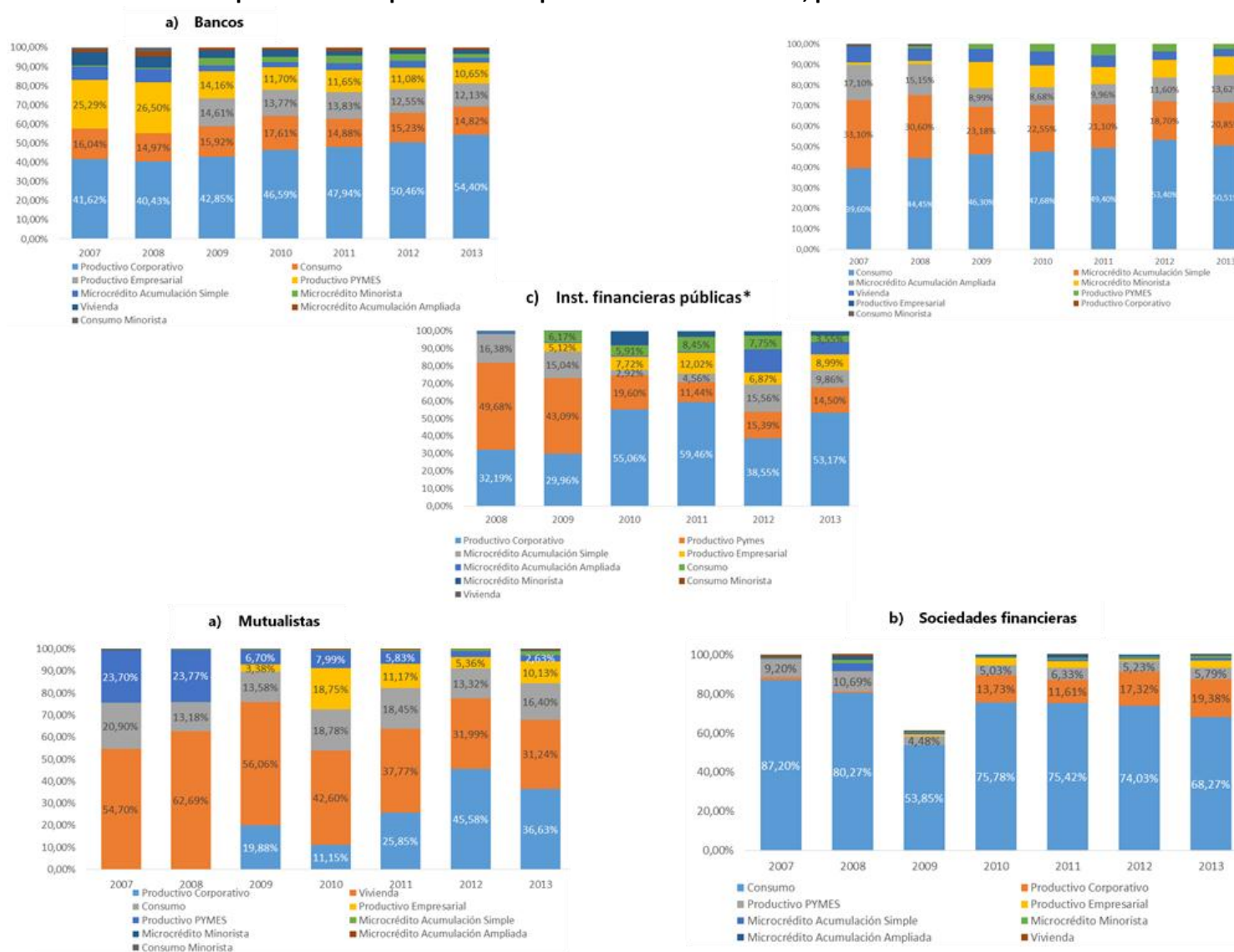
Nuevamente la participación de las entidades bancarias en el total de los valores de cartera bruta, comparado al resto de entidades del SFN, posee mayor participación, y esto se encuentra reflejado en la Tabla No. 4 que muestra que en 2013 la participación de las colocaciones fue de 61,04%. De igual manera, las mutualistas son las instituciones en generar menor participación en estos saldos a comparación del total de subsistemas, con un valor de 1,47% en 2013.

A partir de aquí, el estudio comienza a especificarse puesto que se analiza la variable de cartera bruta de las distintas entidades financieras a mayor detalle. Posteriormente se realiza la cuantificación de la participación de cada tipo de crédito respecto al total de los mismos de cada uno de los subsistemas financieros. Direccionando a un nivel aún más desagregado, se realiza el análisis de la variable en mención, tanto observando todos los operadores económicos participantes por subsistema, como por segmento de crédito; mismos que permitirán evidenciar las cinco principales instituciones financieras.

Participación de los tipos de crédito por subsistema financiero

Se aprecia en el Gráfico No. 3 la participación que tiene cada tipo de crédito en el total por cada subsistema financiero. El tipo de crédito que mayormente tienen registrado las entidades bancarias y las instituciones financieras públicas es definitivamente el crédito productivo corporativo, con una cifra de participación de 54,40% y 53,17% en 2013, respectivamente. En cuanto a cooperativas el tipo de crédito sobresaliente es el de consumo con un 50,51% de participación. Nuevamente, el crédito de tipo productivo corporativo caracteriza a las mutualistas con una participación de 36,63% en 2013; sin embargo, el crédito de vivienda le sigue muy de cerca con un 31,24% de participación en el mismo año. Es de esperarse que el crédito de consumo lidere la participación en sociedades financieras con un 68,27% de participación, puesto que el negocio neto de éstas es el mismo.

Gráfico No. 3
Participación de los tipos de crédito por subsistema financiero, periodo 2007-2013



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez.

*No hay registro de datos posteriores al 2008 en lo que respecta instituciones financieras públicas, por cambio de metodología y ampliación de la tipificación de créditos.

Bancos Privados

a) Saldo de cartera bruta por segmento

Inicialmente la sección a) del Gráfico No. 4 muestra los saldos de la cartera bruta del segmento comercial correspondiente a bancos privados. Para el año 2007, el saldo de esta cartera fue de USD 3.681 millones; pasando en 2013 a 8.399 millones USD con una tasa de variación anual del 13,59%. La sección determina el dominio del Banco Pichincha durante los siete años pertenecientes al periodo de estudio, alcanzando en 2013 un valor por USD 2.228 millones. Posteriormente, le sigue el Banco Internacional, que de igual manera, ha permanecido con un aumento de sus saldos, obteniendo USD 1.107 millones en colocaciones comerciales en 2013. Subsiguientemente, se encuentra el Banco Produbanco, y a este le sigue el Banco Guayaquil con valores de USD 1.091 y 798 millones, respectivamente.

También se presenta la evolución de los saldos de cartera bruta del segmento de consumo obtenidas por las entidades bancarias en la sección b). En 2007 se colocaron USD 2.259 millones, cifra que se incrementó en el año 2013 a USD 6.111 millones teniendo una disminución de su variación porcentual de 4,76%. Banco Pichincha es la entidad dominante en este segmento, misma que, inicialmente, colocó valores por saldo de cartera bruta USD 288 millones, y que en el año final del análisis aumentó el valor a USD 1.957 millones. Después de esta entidad se encuentra el Banco Guayaquil, entidad que colocó en 2007 USD 465 millones, y para 2013 registró USD 993 millones en saldos del segmento de consumo. El Banco Pacífico es quien se encuentra en tercer lugar en montos de la cartera de crédito del segmento mencionado, registrando en 2007 montos por USD 53 millones, los mismos que aumentaron a USD 832 millones en 2013. En cuarto lugar, se posiciona el Banco Austro con USD 123 millones en 2007 y USD 356 millones en el año final de estudio.

Por parte se aprecia la evolución de los saldos de cartera bruta del segmento microempresa de las entidades bancarias, en la sección c). Inicialmente se colocaron para este segmento USD 998 millones, obteniendo una tasa de variación anual del 18%. Entre los años 2011 y 2013 los valores no cambian de manera significativa, permaneciendo en USD 1.200 millones, aproximadamente. El desglose por entidades bancarias que muestra, nuevamente, que el Banco Pichincha posee el mayor peso dentro de los monto de cartera bruta del segmento microempresa en los siete años de estudio, cuyo valor fue de USD 207 millones en 2007 y aumentó a USD 621 millones en 2013. Posteriormente, se encuentra el Banco Solidario con montos iniciales de USD 181 millones y finales de USD 287 millones. Después de esta entidad se encuentra Banco Procredit, cuyo valor en el año 2007 fue de USD 130 millones, mientras que para el año 2013 los valores fueron de USD 144 millones. Finalmente, se encuentra el Banco Guayaquil, donde sus valores han tendido a crecer, desde el 2011 con USD 32 millones al 2013 con USD 62 millones.

Por último se indica la cartera bruta educativa que posee registros a partir del 2013, dado que el Ministerio Coordinador de Política Económica ha establecido una hoja de ruta para la transformación del IECE, implicando que a partir del 3 de octubre de 2013, los créditos educativos sean otorgados a través del Banco Pacífico. De esta manera se procedió al cierre de cajas y ventanillas, así como también de algunas oficinas regionales, ya que el IECE se dedicará solamente a otorgar crédito y su cartera se trasladó al Banco Pacífico (Memoria 2013, SB). Por

todo lo anteriormente explicado, en la sección d) se observa que para el 2013 se obtuvo un valor de esta cartera educativa de USD 3,9 millones.

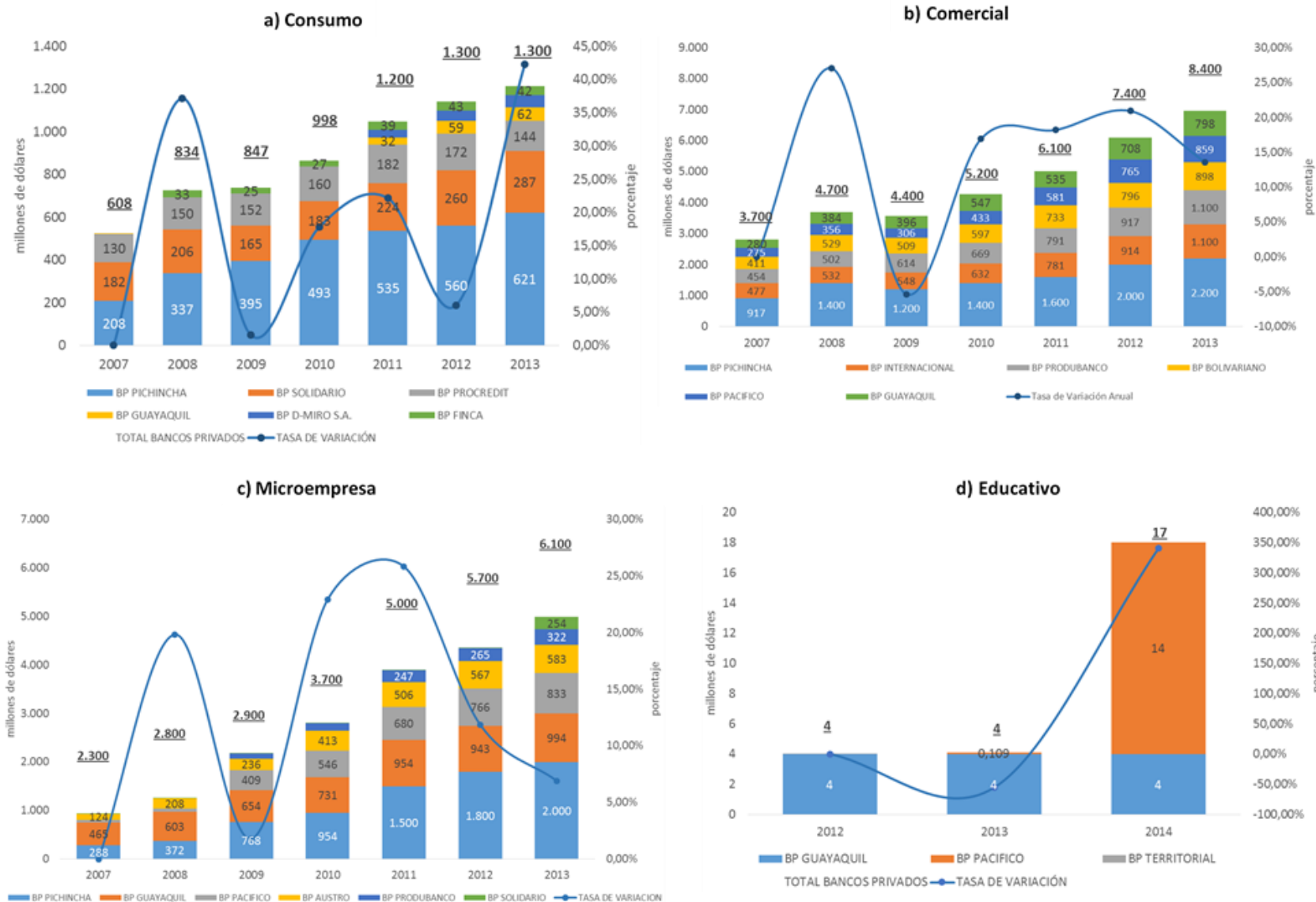
a) Volumen de negocios y cuota de mercado

La acción de realizar el ejercicio de cálculo del volumen de negocios es de suma importancia, puesto que el mismo nos permite conocer en sí los ingresos, y a su vez, la cuota de mercado que poseen los operadores económicos, en este caso las instituciones financieras. De esta manera, se podrá determinar aquellas firmas que poseen o no poder de mercado en el sector estudiado. Como ya se mencionó en la fundamentación teórica, la LORCPM en su reglamento determina que el volumen de negocios del sector financiero debe ser medido de otra manera, diferenciándose de otros sectores de la economía. Es por esto que su cálculo ha sido fundamentado de los cuentas de los boletines estadísticos de la SB correspondientes al período de estudio.

El Gráfico No. 5, en la sección a) expone la evolución del volumen de negocios desglosado por entidades bancarias. En primer lugar se posiciona la clasificación “Otros”, en la que se encuentra los bancos considerado medianos y pequeños. En 2010 dicha categorización obtuvo un valor por USD 4.276 millones, misma cifra que se incrementaría, en 2013, a USD 9.883 millones. Muy cercanamente, y en segundo lugar, se encuentra Banco Pichincha, cuyo volumen de negocios en 2007 fue de USD 3.719 millones, registrando una cuota de mercado de 25,6% (sección b)); mientras que en 2013 dicho saldo aumentó a USD 9.550 millones con una cuota de mercado de 29,4%.

Posteriormente se encuentra el Banco Pacífico, cuyo volumen de negocios es de USD 1.422 millones en 2007 acompañado de una cuota de mercado de 9,8%; mientras que en 2013 se registró USD 5.416 millones y una participación de mercado de 11,4%. El Banco Guayaquil es el que posee el tercer lugar en este saldo, ya que inicialmente obtuvo USD 1.422 millones en 2007 y en 2013 fue de USD 3.916 millones, con una cuota de mercado de 14% y 11,4%, correspondientemente.

Gráfico No. 4
Evolución del saldo de cartera bruta por segmentos de bancos privados, periodo 2007-2013

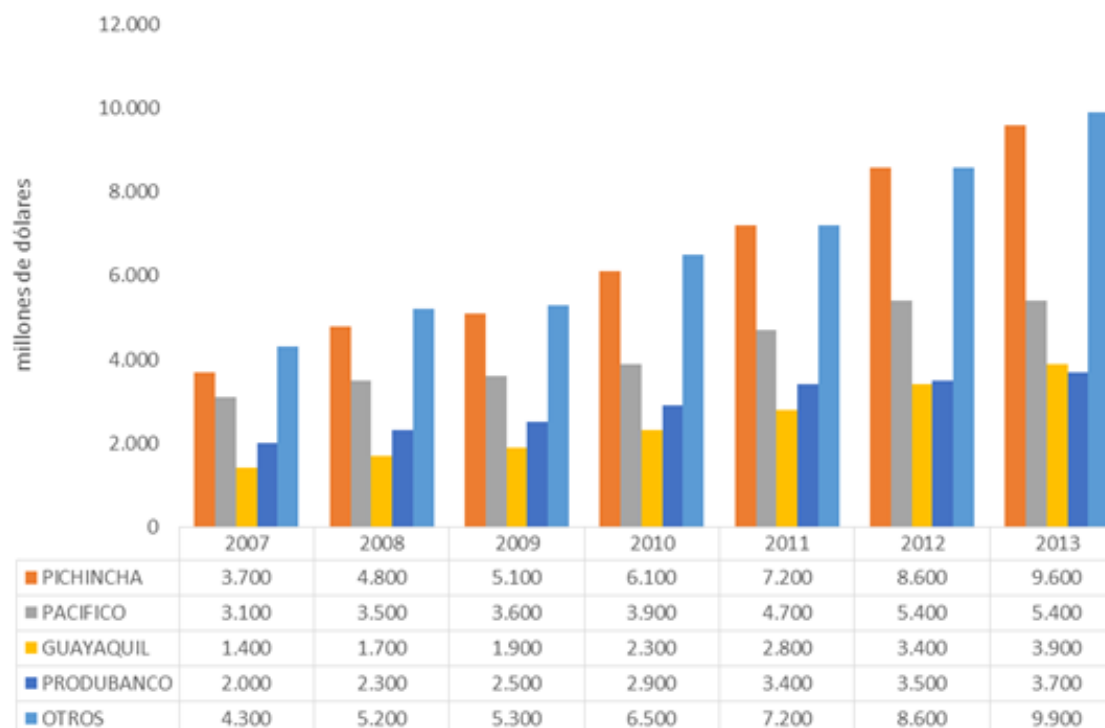


Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

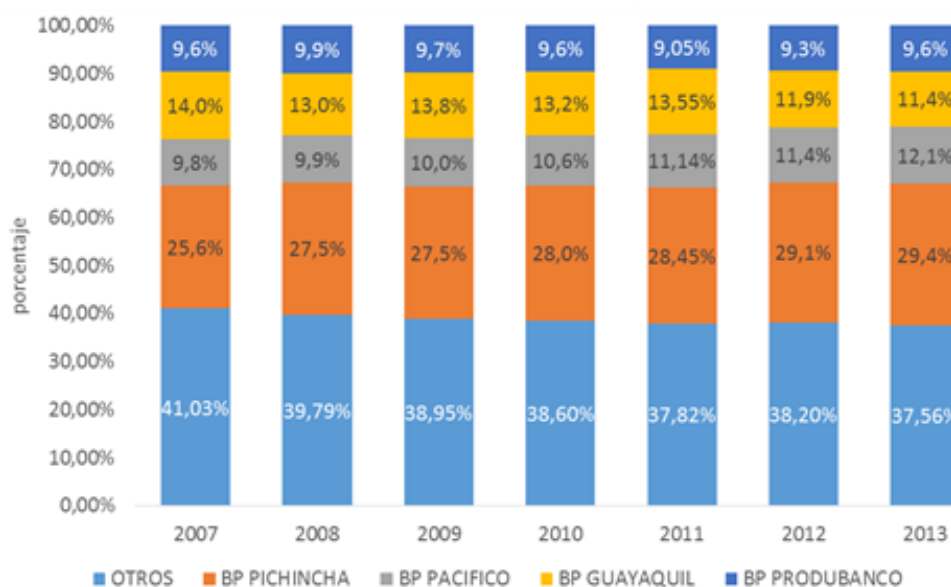
Elaboración: Michelle Jiménez.

Gráfico No. 5
Volumen de negocios de bancos privados y cuota de mercado, periodo 2007-2013

a) Volumen de negocios



b) Cuota de mercado



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez.

b) Índices de concentración

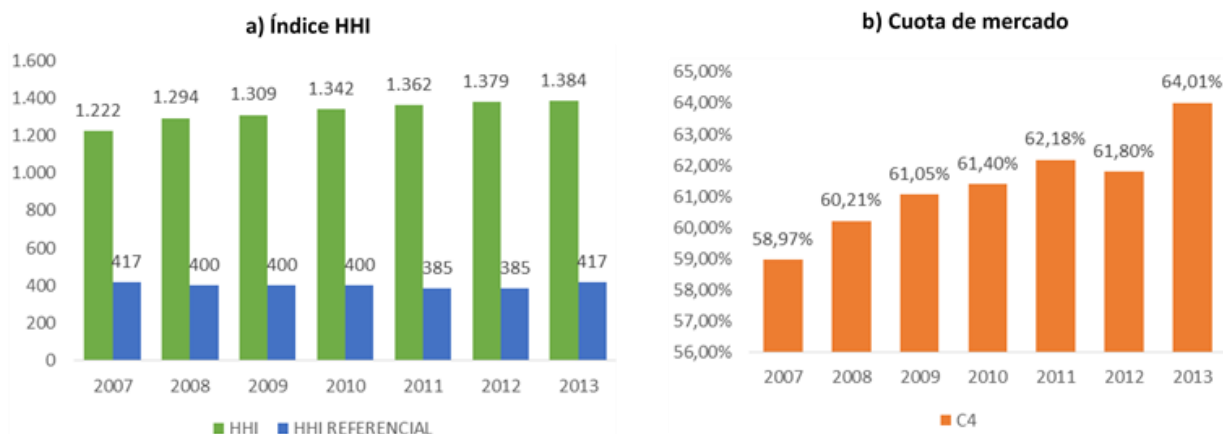
Tabla No. 5
Índices de concentración tomando valores del volumen de negocios de bancos, periodo 2007-2013

BANCOS							
INDICES	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
HHI	1.222	1.294	1.309	1.342	1.362	1.379	1.384
HHI Referencial	417	400	400	400	385	385	417
C4	58,97%	60,21%	61,05%	61,40%	62,18%	61,80%	64,01%
GINI	0,628	0,650	0,657	0,669	0,679	0,679	0,682
RHT	0,112	0,114	0,116	0,121	0,120	0,120	0,131

Elaboración: Michelle Jiménez.

En la Tabla No. 5 se observa los indicadores de concentración, en el cual el coeficiente de GINI presenta valores de 0,628 y 0,682 en 2007 y 2013, comparativamente; mostrando una desigualdad entre el volumen de negocios de cada banco. Por otra parte el índice RHT, en los años anteriormente mencionados, posee valores lejanos a 1, significando que no existiría concentración alguna en este segmento por su cantidad de participantes.

Gráfico No. 6
Índice HHI, HHI Referencial y C₄ de bancos privados, periodo 2007-2013



Elaboración: Michelle Jiménez.

El HHI, tomando en cuenta el volumen de negocio del segmento de bancos, muestra que esta fracción de instituciones financieras se encuentra desconcentrada, tal como muestra el Gráfico No. 5. El motivo es que en 2007 este índice tomó el valor de 1.222 puntos y en 2013 fue de 1.384, valores por debajo de los 1.500 puntos referenciales. No obstante, es importante señalar la gran brecha que existe entre el HHI y HHI referencial, indicando cual debería ser el valor del índice, por cada año, que debería tener este grupo de instituciones financieras. En el mismo se presenta el porcentaje de participación que poseen las cuatro principales entidades bancarias respecto al resto de bancos, mediante el índice C₄. La tendencia del índice es creciente, ya que en 2007 las cuatro principales firmas financieras obtuvieron 58,97% de participación y en 2013 fue de 64,01%.

Cooperativas

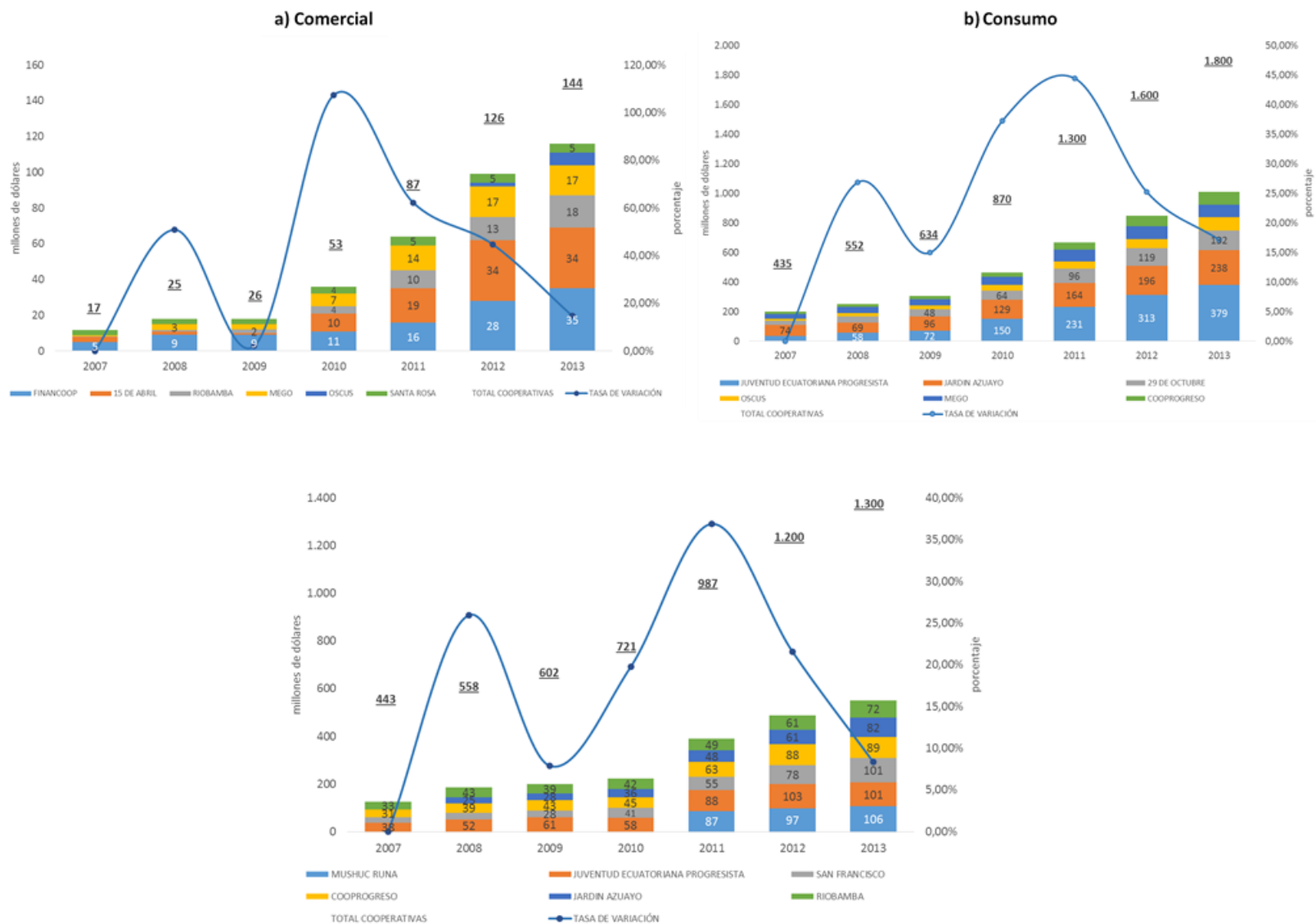
a) Saldo de cartera bruta por segmentos

En cuanto a los saldos de cartera bruta comercial poseen un comportamiento direccionado al aumento desde 2007 con un saldo de USD 16 millones. Para 2013 se distingue que la tasa de variación disminuye a 14,70% y que el saldo correspondiente para este año aumenta a USD 144 millones como señala la sección a) del Gráfico No 7. La cooperativa Financoop registró USD 35 millones en 2013, siendo el valor más alto en el periodo estudiado a comparación del resto de entidades. Siguiéndole a ésta se encuentra la cooperativa 15 de Abril, con colocaciones iniciales de USD 3 millones y finales de USD 34 millones. El tercer lugar lo tiene la Cooperativa Riobamba y por muy poco le sigue la Cooperativa Mego, las mismas que tienen por colocaciones por USD 18 y 17 millones en 2013, respectivamente.

El mismo gráfico permite observar las cifras registradas por las dichas instituciones, en cuanto a cartera bruta del segmento consumo, representando valores por USD 434 millones en 2007 y en 2013 se incrementó la cifra a USD 1.843 millones con una variación anual de 7,75%. La sección b) muestra que la participación en este tipo de instituciones financieras es más pareja o tiende más a tener porcentajes de participación iguales. Liderando este fragmento de instituciones se encuentra la Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista (JEP), misma que posicionó USD 36 millones en saldos de cartera bruta del segmento consumo en 2007, aumentando dicha cifra en 2013 a USD 379 millones. En segundo lugar se encuentra la cooperativa Jardín Azuayo colocando en 2007 USD 74 millones, para pasar a USD 238 millones en 2013. Por último se encuentra la Cooperativa 29 de Octubre, firma que registró en este segmento USD 29 millones en el año inicial y finalizó en 2013 con USD 132 millones.

En el ámbito del segmento de microempresa se observa un claro incremento a lo largo de los siete años de estudio como se muestra la sección c). En 2007 este valor registró USD 443 millones que aumentando a USD 1.323 millones en el año 2013, generando una tasa de variación porcentual de 11,59%. La evolución de las cifras del segmento microempresa de las cooperativas posee una distribución más equitativa en cuanto a la participación de las distintas entidades financieras. Como entidad líder de este segmento se localiza la Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista, cuyos valores en 2007 fueron de USD 38 millones en este segmento, y posteriormente para el año 2013 registró un valor de USD 101 millones. La Cooperativa San Francisco es la siguiente entidad que coloca mayormente en este segmento, obteniendo en 2007 USD 22 millones y en 2013 USD 101 millones. Consecutivamente esta la Cooperativa Mushuc Runa, misma que colocó en 2011 USD 86 millones y en 2013 obtuvo valores de USD 106 millones. Por último se encuentra la cooperativa Jardín Azuayo con valores de USD 25 millones en el 2008, mismos que aumentaron a USD 81 millones en 2013.

Gráfico No. 7
Evolución del saldo de cartera bruta por segmentos de cooperativas, periodo 2007-2013

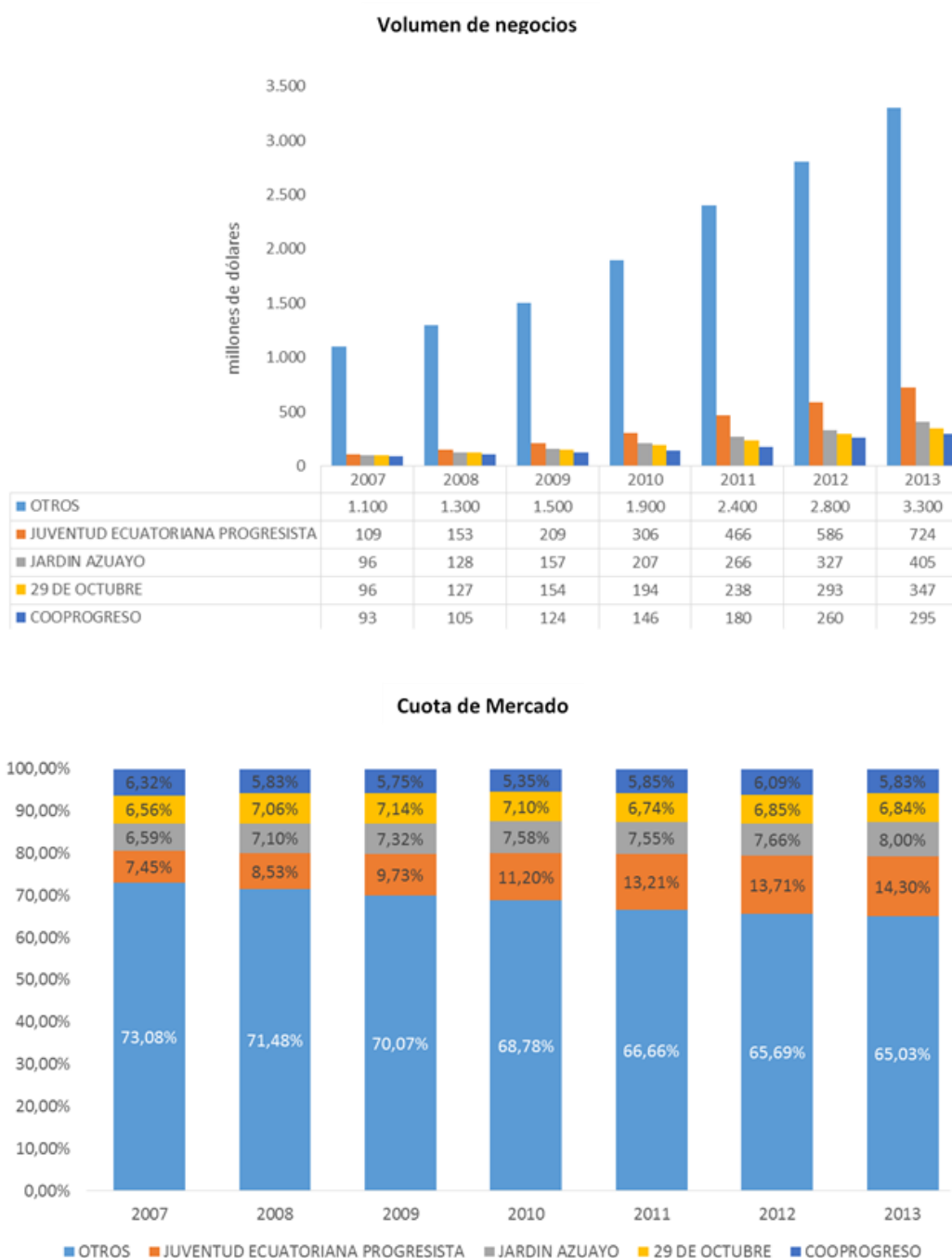


Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez.

b) Volumen de negocio y cuota de mercado

Gráfico No. 8
Volumen de negocios de cooperativas y cuota de mercado, periodo 2007-2013



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez.

El volumen de negocios obtenido por parte de las cooperativas es presentado en la sección a) del Gráfico No. 8. La categoría “Otros” contiene a las cooperativas que son consideradas pequeñas y muy pequeñas; de esta manera se observa que en 2007 dichas entidades poseen como volumen de negocios de USD 1.070 millones y una cuota de mercado de 73,08%. Estas entidades, en 2013, aumentaron este valor a USD 3.293 millones, pero su cuota de mercado disminuyó a 65,03%. La Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista registra USD

109 millones como volumen de negocios en el año 2007, acompañado de una cuota de mercado de 7,45%; mientras que en 2013 obtuvo USD 723 millones y una duplicación en su participación (14,30%), siendo la cooperativa que mayor cantidad de este saldo tiene en el periodo de estudio. Posteriormente, se encuentra la Cooperativa Jardín Azuayo, misma que posee como volumen de negocio USD 96 millones y una cuota de mercado de 6,59% en 2007. En 2013 esta institución aumentó tanto su volumen de negocios a USD 404 millones, como su cuota de mercado pasando a 8,0% (sección b) del Gráfico No. 8).

c) Índices de concentración

Tabla No. 6

Índices de concentración tomando valores del volumen de negocios de cooperativas, periodo 2007-2013

COOPERATIVAS							
INDICES	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
HHI	439	452	457	478	478	516	535
HHI Referencial	256	270	263	263	263	250	256
C4	27,54%	29,10%	30,08%	31,72%	31,72%	34,31%	34,97%
GINI	0,458	0,442	0,451	0,462	0,462	0,491	0,490
RHT	0,047	0,048	0,048	0,049	0,049	0,049	0,050

Elaboración: Michelle Jiménez.

En el segmento de cooperativas, los indicadores que se presentan de concentración en la Tabla No. 6 señalan valores favorables a la competencia. El valor promedio del coeficiente de GINI es de 0,465, señalando que el volumen de negocios de las cooperativas se aproxima a la igualdad de sus valores. El promedio de RHT en los años de estudio (0,049) se acerca al valor de cero, señalando que este mercado no posee concentración alguna.

Gráfico No. 9

Índices HHI, HHI referencial y C4 de cooperativas, periodo 2007-2013.



Elaboración: Michelle Jiménez.

La sección a) del Gráfico No. 9 expone el HHI de las cooperativas del sistema financiero nacional, el mismo que en 2007 presentó 439 puntos y aumentó a 535 puntos para 2013; por tanto este índice califica de desconcentrado a este segmento. Se evidencia la diferencia que existe entre el HHI y HHI referencial, donde este último es de 256 puntos para todo el periodo de análisis del estudio. También el gráfico muestra en la sección b) la participación que tienen las cuatro principales cooperativas en este segmento, siendo de 27,54% en 2007, para pasar a 34,97% en 2013, lo que manifestaría un crecimiento de su cuota de mercado.

Instituciones financieras públicas

a) Saldo de cartera bruta por segmento

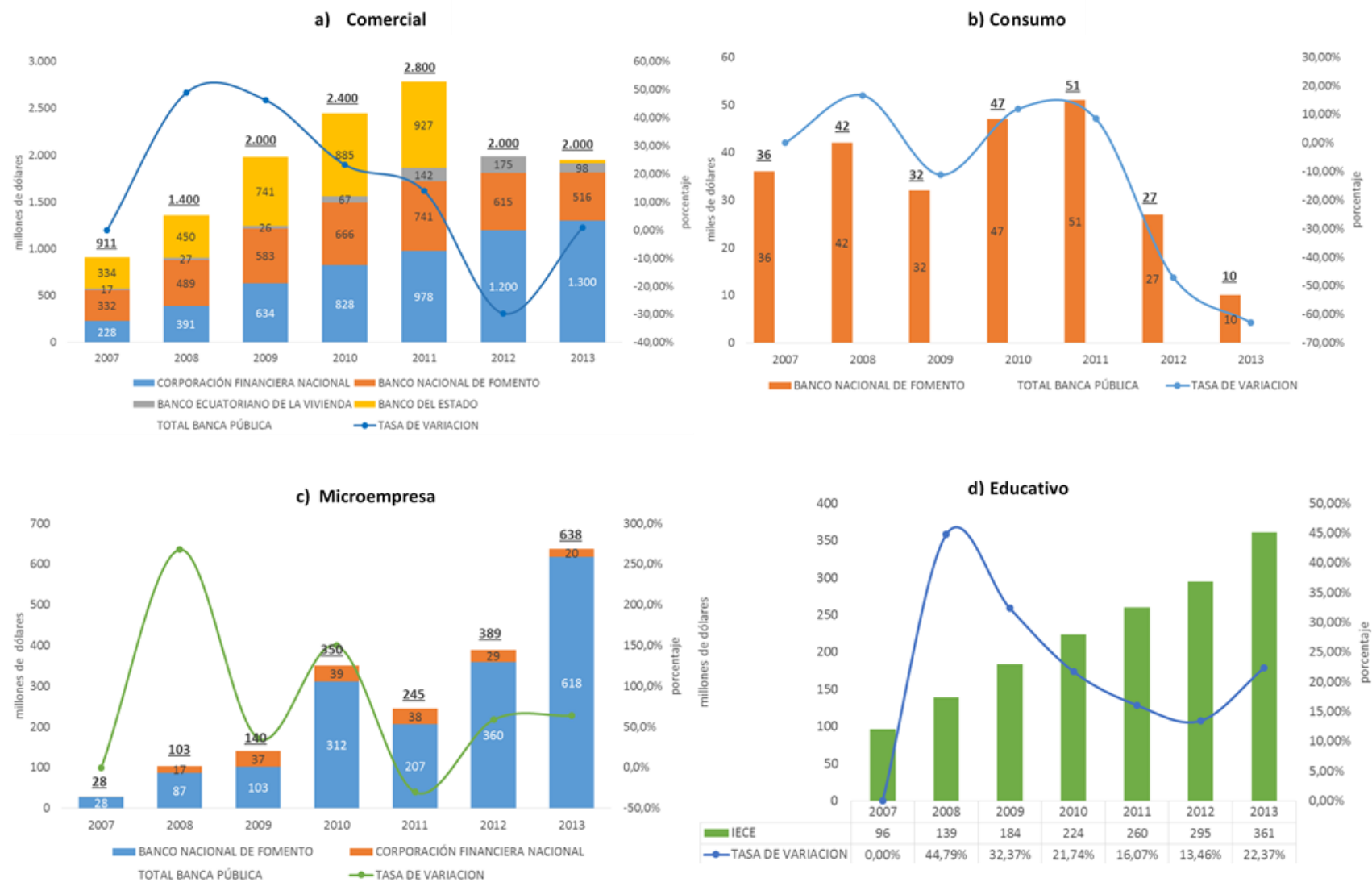
Se visualiza en el Gráfico No. 10 que en 2007 las colocaciones del segmento comercial por parte de las instituciones financieras públicas fueron de USD 910 millones, incrementándose en 2013 a USD 1.979 millones de dólares, con una tasa de variación anual de 0,95%, respecto al año anterior. La institución que lidera este segmento es la CFN (Corporación Financiera Nacional). Esto estaría explicado por la función que dicha institución cumple en cuanto a la otorgación de créditos para impulsar el desarrollo de los sectores prioritarios y estratégicos del país. Los valores de la cartera de la CFN han tendido al crecimiento, registrando en 2013 la cifra más alta, siendo de USD 1.329 millones.

A continuación se encuentra el Banco Nacional de Fomento (BNF), mostrando en su evolución histórica el aumento de sus valores, pasando de USD 331 millones en 2007 a USD 515 millones en 2013. Se evidencia en la sección a) del Gráfico No. 10, que para el BEDE solo se encuentran registrados valores desde el año 2007 hasta 2011, siendo de USD 333 y 926 millones, correspondientemente. Para los años posteriores se suspendió dichos valores ya que no correspondían a las funciones de la mencionada entidad, la misma que posee la función netamente de proporcionar crédito a las instituciones públicas. Por último existe una pequeña participación por parte del BEV, el mismo que en 2013 posee USD 98 millones por colocaciones comerciales.

El comportamiento de los saldos correspondientes al segmento de consumo, que se expone en el Gráfico No. 10 en la sección b), es inusual con respecto al resto de instituciones financieras. Inicialmente se habría obtenido por saldos de cartera bruta de consumo, en 2010, USD 47 millones con una variación porcentual de 13%. Para 2014, la cifra disminuye a 5 millones de dólares con una variación porcentual del -48%. La única entidad financiera pública que coloca por segmento de consumo es el BNF, cuya evolución de los valores de este segmento, a lo largo del periodo de estudio, disminuye. En 2007, se obtiene valores por USD 36 millones, mismos que disminuyen a USD 10 millones para 2013. Esta disminución es explicada por el aumento del monto de la cartera vencida, obteniendo porcentajes de morosidad cada vez más altos; de esta manera, para evitar el crecimiento de los mismos, se disminuye la cantidad ofertada de préstamos.

La tendencia presentada en la sección c) del Gráfico No. 10 corresponde a la evolución de la cartera bruta del segmento microempresa. En 2007 se colocaron valores por USD 28 millones, que luego aumentarían en 2013 a USD 638 millones, teniendo una tasa de variación anual de 64,1%. En el caso de estas instituciones financieras, la evolución de los valores del segmento de microempresa solo se obtendrá del BNF y de la CFN. La tendencia de los valores del BNF ha sido, en general, al aumento, señalado desde el año 2007 valores por USD 27 millones de dólares, agrandándose a USD 360 millones para los años 2012 y 2013. Los saldos que corresponden a la CFN son, comparados a los del BNF, insignificantes ya que para el 2008 se obtuvo valores por USD 17 millones, los cuales para el año 2013, pasaron a USD 20 millones. Por último en la sección d), muestra los montos de cartera bruta del segmento educativo de las instituciones públicas financieras, donde consta el IECE solamente. En 2007, este instituto educativo colocó USD 95 millones, mientras que en el 2013 aumentó a USD 360 millones con una variación anual del 22,40%.

Gráfico No. 10
Evolución del saldo de cartera bruta por segmentos de instituciones financieras públicas, periodo 2007-2013

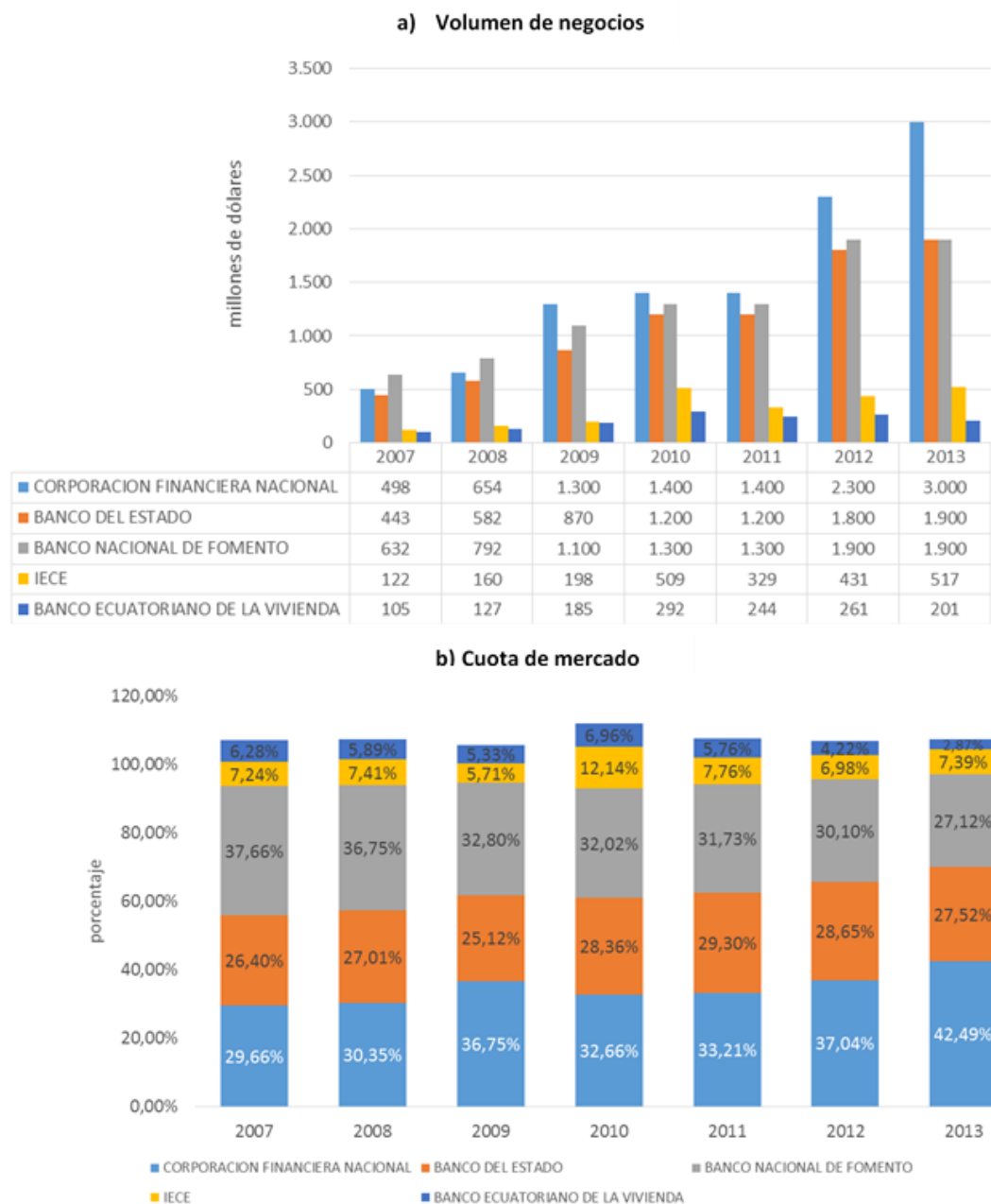


Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez

b) Volumen de negocios y cuota de mercado

Gráfico No. 11
Volumen de negocios de instituciones financieras públicas y cuota de mercado, periodo 2007-2013



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez

La CFN es la entidad pública financiera que mayor volumen de negocios maneja, ya que en el año inicial del periodo de estudio obtuvo USD 498 millones con una cuota de mercado de 29,66%; en 2013, dicho volumen se incrementa a USD 3.000 millones, de la misma manera que su cuota de mercado, siendo de 42,49%. A esta entidad le sigue el Banco del Estado, cuyo volumen en 2007 fue de USD 443 millones, con una cuota de mercado de 26,40%, aumentando para 2013 a USD 1.926 millones con una cuota de mercado del 27,52%. El IECE y el BEV son las entidades restantes, mismas que no poseen gran volumen de negocios, donde esta última ha tendido a la disminución como plasma el Gráfico No. 11. En 2007 dicha entidad

obtuvo USD 105 millones, y aumentó dicho saldo a USD 201 millones para 2013, con cuotas de mercado. Cabe recalcar que la cuota de participación de mercado, en las instituciones financieras públicas, sobrepasa el 100%, puesto que se incluye al IECE por tener la competencia de otorgación de crédito, pese a que no esté dentro de la clasificación de instituciones financieras públicas.

c) Índices de concentración

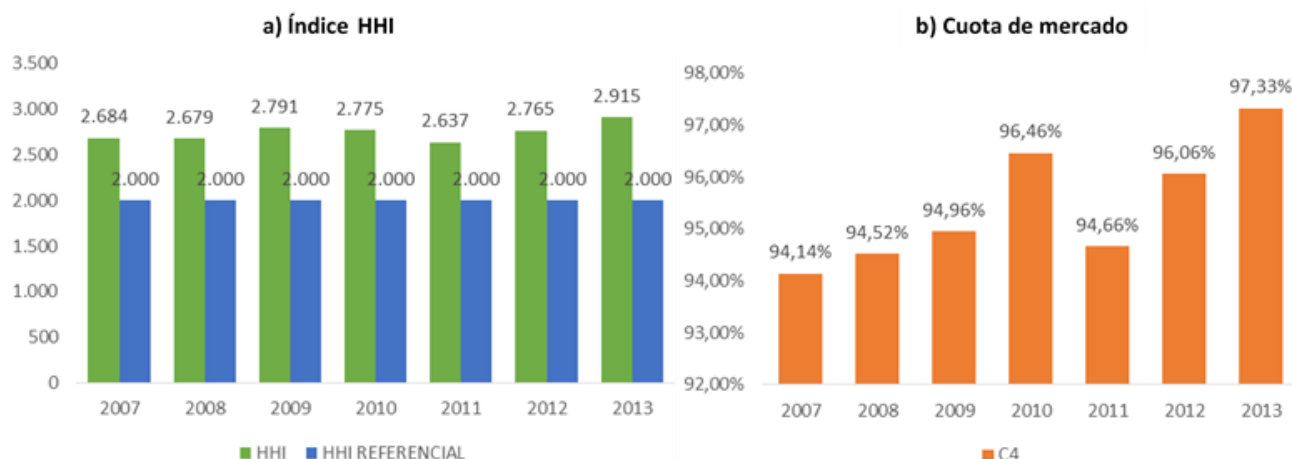
Tabla No. 7
Índices de concentración tomando valores del volumen de negocios de instituciones financieras públicas, periodo 2007-2013

INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS							
INDICES	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
HHI	2.684	2.679	2.791	2.775	2.637	2.765	2.915
HHI Referencial	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
C4	94,14%	94,52%	94,96%	96,46%	94,66%	96,06%	97,33%
GINI	0,318	0,315	0,340	0,321	0,293	0,332	0,370
RHT	0,293	0,292	0,303	0,295	0,283	0,299	0,318

Elaboración: Michelle Jiménez.

La Tabla No. 7 señala que el coeficiente de GINI para este subsistema y expone un valor de 0,318 en 2007, incrementando a 0,370 en 2013; exponiendo que no existe un alto grado de desigualdad en grupo de instituciones, pero con un incremento a la misma. El promedio del valor de RHT, en los años estudiados, es de 0,298, valor que califica al subsistema como no concentrado.

Gráfico No. 12
Índices HHI, HHI referencial y C₄ de instituciones financieras públicas, periodo 2007-2013.



Elaboración: Michelle Jiménez.

Se observa (Gráfico No. 12) el crecimiento que ha tenido los valores del IHH en los diferentes años de estudio, donde se obtuvo en 2007 un valor de 2.684 y aumentó a 2.915 en 2013. Tomando en consideración estos valores, dicho segmento estaría altamente concentrado. De igual manera el IHH referencial muestra que el valor que debería tener este mercado, en cuanto a concentración, es de 2.000 puntos, el mismo que clasificaría al segmento como moderadamente concentrado. Por otro lado la sección b) revela que las cuatro principales instituciones públicas financieras poseyeron un 94,14% de participación en su segmento en 2010, porcentaje que se incrementó a 97,33% en 2013. La participación más baja fue la registrada en 2011, siendo de 94,66%.

Mutualistas

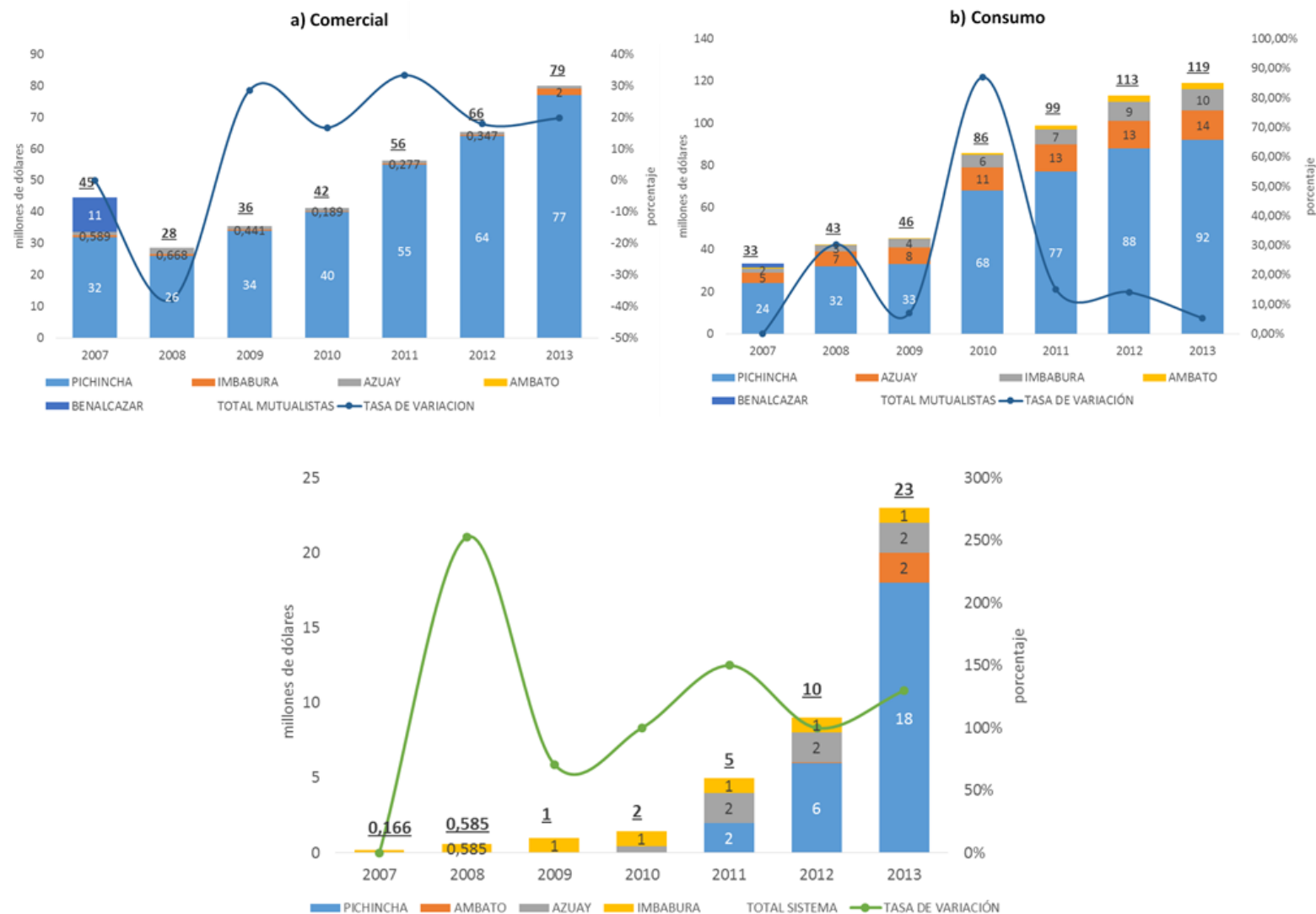
a) Saldo de cartera bruta por segmento

En lo que respecta a mutualistas, se muestra la tendencia creciente de los saldos por colocaciones comerciales. Al inicio del periodo los valores de colocaciones fueron de USD 45 millones, pasando a saldos de USD 65 y 79 millones en 2012 y 2013, con 16,94% y 20,67% como tasas de variación anual, respectivamente. La desagregación por entidades financieras, en la sección a) del Gráfico No. 13, permite mostrar que la Mutualista Pichincha tiene mayores saldos correspondientes a esta cartera respecto a otras mutualistas, puesto que en 2007 colocó USD 32 millones, los cuales se incrementaron en el transcurso del periodo a USD 76 millones. Seguidamente se encuentra la Mutualista Imbabura, con apenas USD 0,589 y 2 millones colocados para el segmento de crédito comercial correspondientes a los años 2007 y 2013.

La sección b) expone los montos del segmento de consumo de las mutualistas, permitiendo observar que dichas cifras se han incrementado en cada uno de los años del periodo de estudio. Para 2007 se habrían colocado USD 33 millones; mismos que en 2013 se incrementarían a USD 119 millones consiguiendo una variación anual de 4,77%. La misma sección señala la clara dominancia de la Mutualista Pichincha, ya que colocó USD 23 millones en el año 2007, aumentando esta cifra a USD 91 millones en 2013. Le sigue la Mutualista Azuay con un saldo evidentemente menor en 2007 respecto a la anterior entidad, siendo de USD 4 millones y en 2013 de USD 13 millones, valor que no ha logrado mayor incremento en los años de estudio. Con un saldo aún menor a la institución anterior, se encuentra la Mutualista Imbabura, quien en 2007 colocó en la cartera del segmento de consumo USD 2 millones, y en 2013 aumento la misma a USD 10 millones.

Las colocaciones correspondientes al segmento microempresa, en 2007 generaron cifras alrededor de USD 166.000 y en 2013 de USD 23 millones, con una variación anual para el 2013 fue de 123%. Es notable el liderazgo de la Mutualista Pichincha, nuevamente, que presenta **la sección c)**, donde las cifras de este segmento fueron de USD 1 millón para 2011 y aumentaron a USD 22 millones para el año 2013. Antes de esta citada entidad, lideraba el segmento la Mutualistas Ambato, misma que en 2007 obtuvo valores por USD 135 mil por valores de ésta cartera y en 2013 su valor fue de USD 1 millón. Finalmente le siguen las Mutualistas Azuay e Imbabura, ambas que colocaron en promedio USD 1 millón desde 2011 hasta 2013.

Gráfico No. 13
Evolución del saldo de cartera bruta por segmentos de mutualistas, periodo 2007-2013

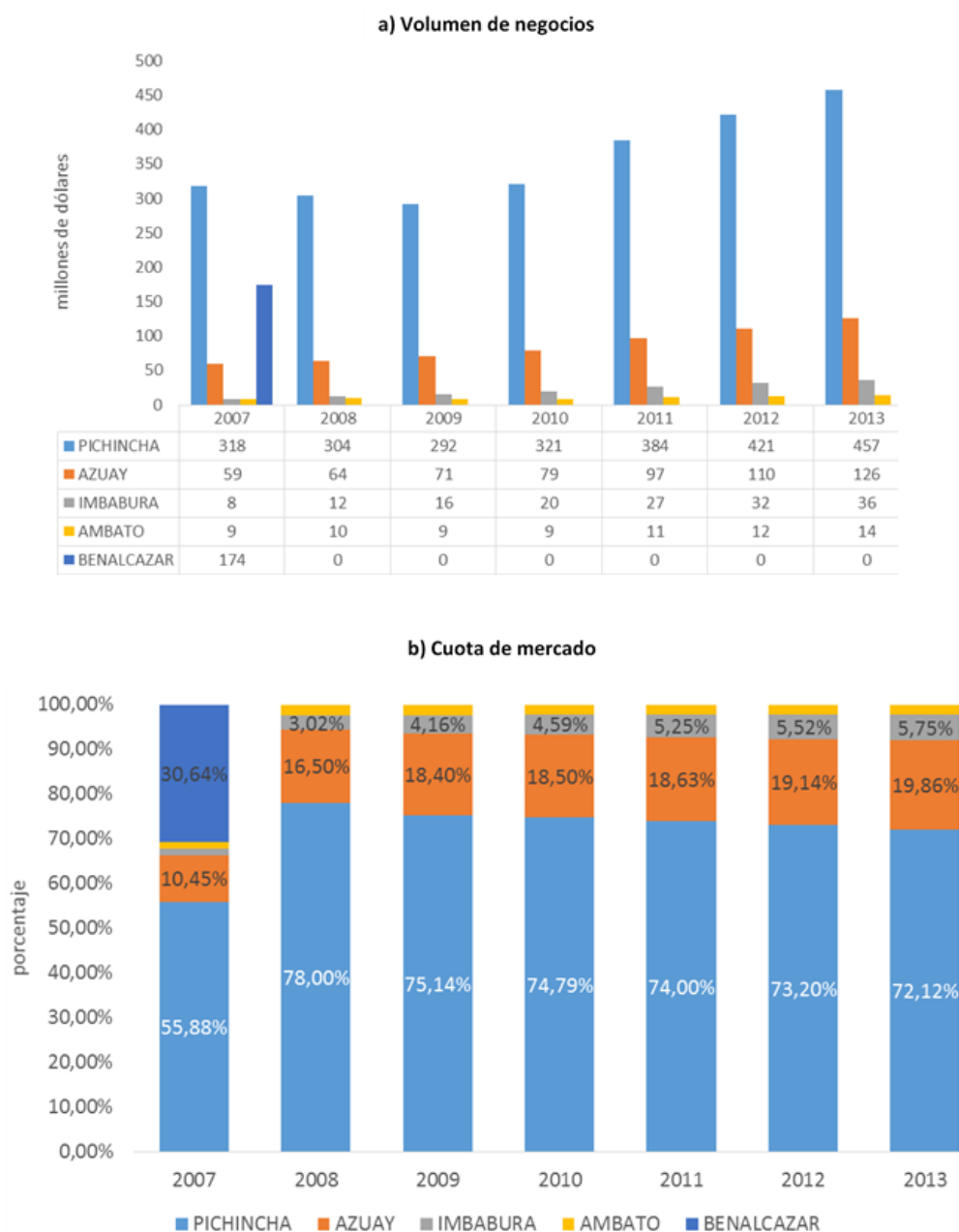


Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez

b) Volumen de negocios y cuota de mercado

Gráfico No. 14
Volumen de negocios de mutualistas y cuota de mercado, periodo 2007-2013



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez

Mutualista Pichincha es la que posee el mayor número de volumen de negocios de todas las entidades restantes en este segmento como se muestra en el **Gráfico No. 14**. El volumen de negocios de esta mutualista en 2007 fue de USD 318 millones y en 2013 de USD 457 millones, obteniendo una cuota de mercado de 74,79% y 71,60% correspondientes a los años 2007 y 2013. Consiguientemente, la Mutualista Azuay registró valores, en cuanto a Volumen de Negocio, por USD 59 millones y USD 126 millones respecto a los años 2007 y 2013, teniendo en este último una cuota de mercado de 19,86%. Como caso especial, en 2007, se registra valores

por USD 174 millones por parte de la Mutualista Benalcázar, misma que en mayo del 2008 la SB procede a liquidar. La SB determinó que en esta institución existieron problemas financieros por hueco patrimonial.⁶

c) Índices de concentración

Tabla No. 8
Índices de concentración tomando valores del volumen de negocios de mutualistas, periodo 2007-2013

MUTUALISTAS							
INDICES	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
HHI	4.175	6.371	6.007	5.961	5.856	5.759	5.635
HHI Referencial	2.000	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
C4	98,5%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
GINI	0,552	0,600	0,582	0,580	0,573	0,567	0,559
RHT	0,446	0,625	0,598	0,595	0,585	0,577	0,567

Elaboración: Michelle Jiménez.

Los resultados de los índices de concentración, para las mutualistas, se pueden apreciar en la Tabla No. 8. Dentro de estos se encuentra el coeficiente de GINI, mismo que presenta un promedio de 0,573 en los años de análisis, significando que existe un grado de desigualdad en la distribución de los volúmenes de negocios de cada mutualista. Adicionalmente, el índice RHT presenta valores significativos, en cuanto a la existencia de un alto grado de concentración en esta fracción, ya que en 2013 se registró el valor de 0,567 (valor que se acerca a uno).

Gráfico No. 15
Índices HHI, HHI referencial y C₄ de mutualistas, periodo 2007-2013.



Elaboración: Michelle Jiménez.

El índice HHI, expuesto en el Gráfico No. 15, presenta altos valores que reflejan la existencia de alta concentración. En 2007 el índice obtuvo un valor de 4.174 para incrementarse a 5.635 en 2013, calificando a este subsistema como altamente concentrado. El IHH referencial para este grupo de instituciones es de 2.500, el mismo que calificaría al mercado (si este valor fuera el tomado) como moderadamente concentrado. Para las mutualistas, el valor que obtiene el índice C₄ será del 100% en todos sus periodos, pues, en dicho segmento solo cuatro entidades financieras participan en el mismo. Es importante recalcar que en el año 2007, el índice toma el valor de 98,5% por el hecho de que la Mutualista Benalcázar estaba incluida.

⁶ RESOLUCIÓN No. JB-2008-1169, Superintendencia de Bancos. [Consultado 30 de diciembre de 2014].

Sociedades financieras

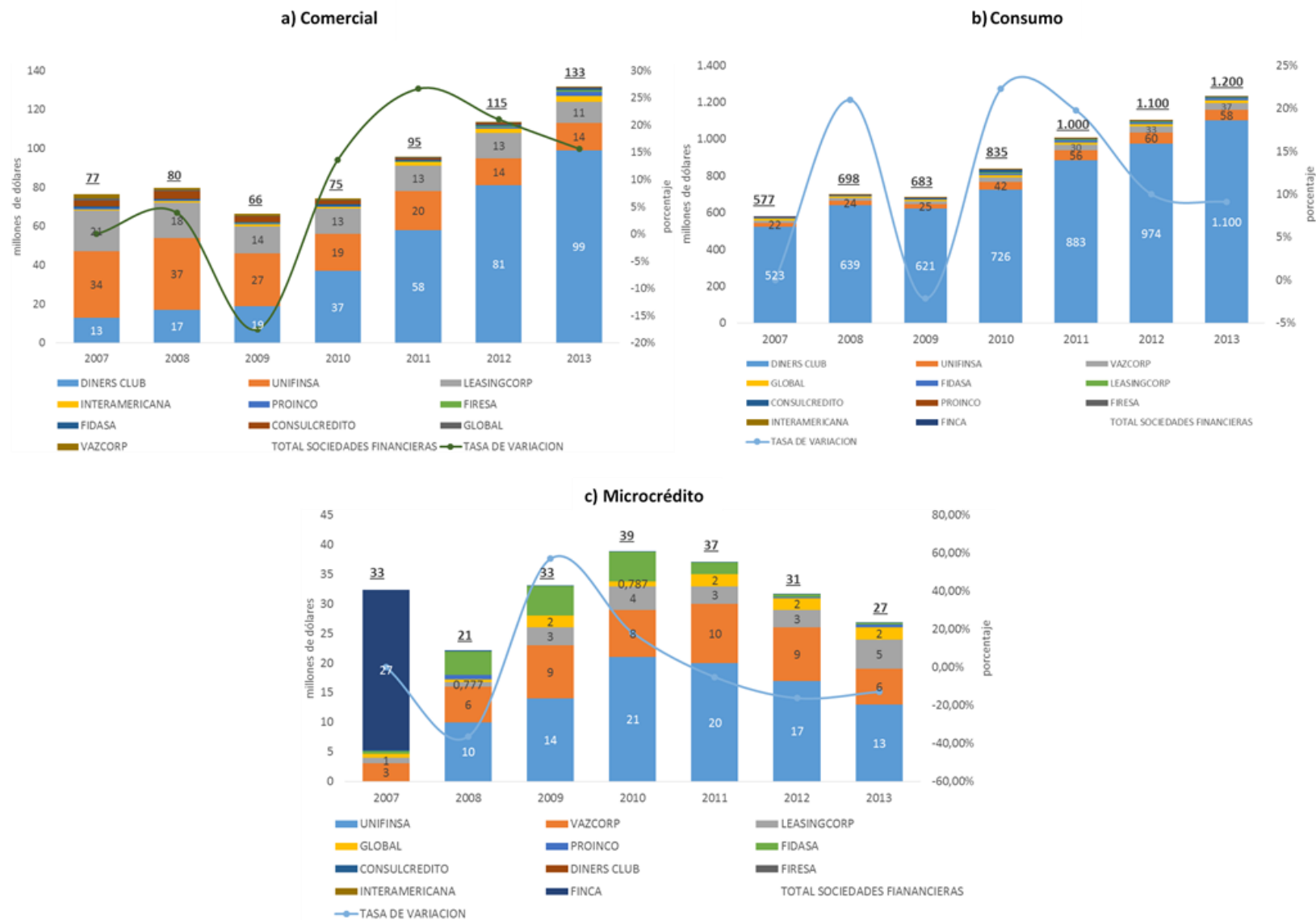
a) Saldo de cartera bruta por segmento

Se alcanzó USD 76 millones por valores de saldo en colocaciones del segmento comercial totales pertenecientes a sociedades financieras; valores que alcanzarían en 2013 USD 132 millones con una variación anual del 15,41%, expuesto en la sección a). El Gráfico No. 16 muestra las colocaciones de Diners Club, entidad que lidera los valores de este segmento. En 2007 se encontraban montos por USD 12 millones, los cuales pasaron a USD 99 millones en 2013, siendo este su saldo máximo. Unifinsa es la segunda entidad que más coloca en el segmento comercial, institución que registró USD 34 millones en 2007 y para 2013 el valor disminuye a USD 14 millones. La tercera entidad más representativa es Leansingcorp, cuyos valores por colocaciones comerciales han sido en USD 21 y 11 millones en 2007 y 2013, respectivamente. Podría decirse, a manera de conclusión, que existe desigualdad de participación, en cuanto a colocaciones, ya que las demás entidades poseen valores significativamente menores a la entidad líder.

Los rubros registrados en el segmento de consumo correspondiente a las sociedades financieras, al igual que otras instituciones, han tendido a incrementarse a lo largo de los siete años. En 2007 dicha cifra fue de USD 576 millones, que posteriormente pasaría a USD 1.226 millones en 2013, siendo la cifra más alta del periodo y escoltado de una tasa de variación de 13,45%. En la sección b) se presenta los montos del segmento de consumo desagregando las instituciones financieras donde, Diners Club posee el primer puesto por registrar los valores más altos durante el periodo de estudio: en 2007, las cifras fueron de USD 523 millones, mientras que para el año 2013 estas aumentaron a USD 1.116 millones. Con valores más bajos le sigue Unifinsa, comenzando en 2007 con USD 21 millones por saldos de ésta cartera y terminando en 2013 con cifras de USD 58 millones. Por último, se encuentra Vazcorp, institución que ha tenido un incremento de sus valores en 2007 al 2013, siendo de USD 12 y 36 millones, correspondientemente.

En la sección c) se presenta la evolución de las colocaciones del segmento de microempresa, cuya tendencia es decreciente. Inicialmente se colocaron, en 2007, USD 33 millones, mismos que pasaron a ser USD 38 millones en 2010. Sin embargo, en el año 2013 dicha cifra decayó a USD 27 millones de dólares con tasa de variación anual del 12,90% respecto al año anterior.

Gráfico No. 16
Evolución del saldo de cartera bruta por segmentos de sociedades financieras, periodo 2007-2013



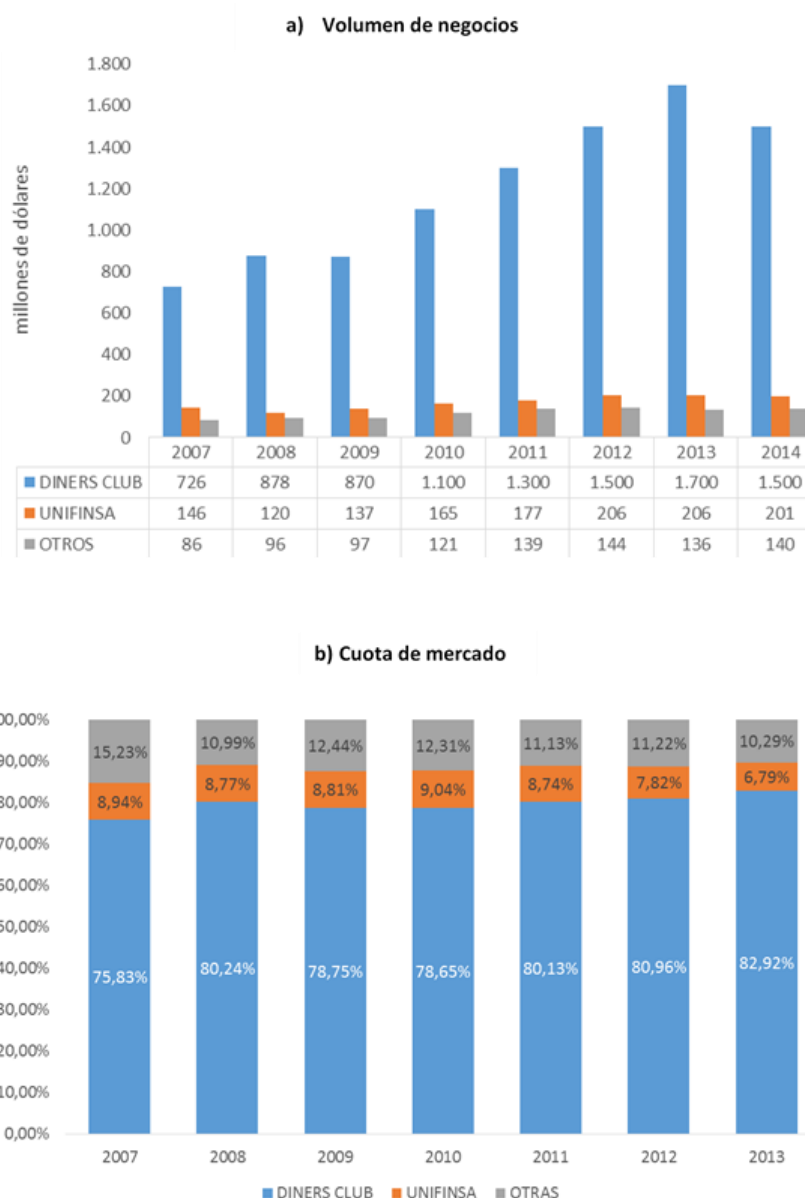
Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez

Adicionalmente desagregando por entidades, Unifinsa, es quien lidera mencionados valores en la mayoría de años de estudio, registrando para 2008 USD 9 millones, valores que aumentarían en 2013 a USD 12 millones como expone la sección c). Le sigue Vazcorp con USD 3 millones en 2007, saldos que se ampliaría a USD 6 millones en el año 2013. Después se encuentra Leansingcorp con un saldo de USD 1 millón en 2007, para luego obtener cifras de USD 5 millones de para el año final del periodo de estudio. Por último se encuentra la entidad Global, operador que ha registrado en 2007 USD 669.000 dólares, para pasar al valor de USD 2 millones en 2013.

b) Volumen de negocios y cuota de mercado

Gráfico No. 17
Volumen de negocios de sociedades financieras y cuota de mercado, periodo 2007-2013



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez

El Gráfico No. 17 expone la evolución del volumen de negocios de las sociedades financieras, mismo que muestra que la entidad Diners Club, es la institución que tiene el mayor saldo en este segmento, generando una considerable diferencia respecto a sus iguales. En 2007 esta

sociedad financiera obtuvo USD 725 millones por este valor e incrementándose a USD 1.661 millones. Inicialmente por cuota de mercado se tenía 75,83%, misma que finalizaría en 2013 en 82,92%. El resto de instituciones (categoría Otros) obtienen una participación en el segmento del 15,23 y 10,29% para los años 2007 y 2013, respectivamente, siendo éstas casi insignificantes con valores de volumen de negocios de USD 85 y 136 millones.

c) Índices de concentración

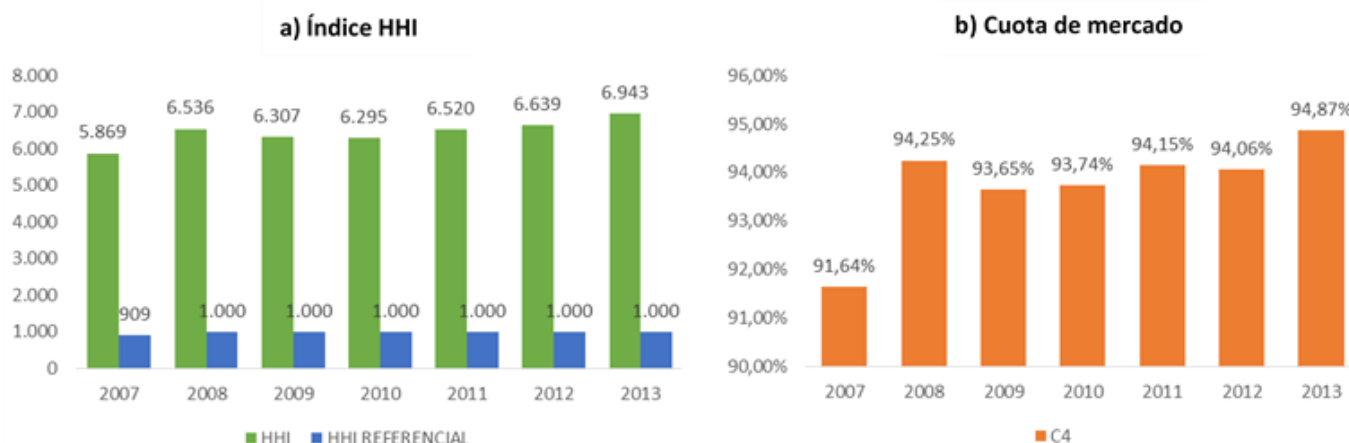
Tabla No. 9
Índices de concentración tomando valores del volumen de negocios de sociedades financieras, periodo 2007-2013

SOCIEDADES FINANCIERAS							
INDICES	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
HHI	5.869	6.536	6.307	6.295	6.520	6.639	6.943
HHI Referencial	909	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
C4	91,64%	94,25%	93,65%	93,74%	94,15%	94,06%	94,87%
GINI	0,777	0,793	0,783	0,784	0,792	0,792	0,805
RHT	0,407	0,483	0,460	0,463	0,482	0,480	0,513

Elaboración: Michelle Jiménez.

En la Tabla No. 9, el coeficiente de GINI perteneciente a las sociedades financieras muestra valores altos, estimando que dentro este grupo financiero existe una significativa desigualdad en la distribución del volumen de negocios correspondiente a cada institución. En 2007, el coeficiente marco un valor de 0,777, el mismo que crecería en 2013 a 0,805. A más de esto, los valores que toma el índice RTH en el transcurso del periodo de análisis reitera la alta concentración que existe entre dichos operadores económicos.

Gráfico No. 18
Índices HHI, HHI referencial y C₄ de sociedades financieras, periodo 2007-2013.



Elaboración: Michelle Jiménez.

Para el caso de las sociedades financieras, el Gráfico No. 18 indica la amplia diferencia que existe entre los índices HHI y HHI referencial. Esto, porque el valor que el IHH referencial determina que para dicho grupo de entidades financieras debería poseer un valor de 1.000 puntos, determinando al mismo como un segmento desconcentrado. Sin embargo, el IHH muestra todo lo contrario, pues, desde 2007 hasta 2013, los valores que toma este índice son aproximadamente de 6.600 puntos, calificando al segmento como altamente concentrado. El

indicador de concentración C_4 , correspondiente al volumen de negocios por parte de las sociedades financieras ha aumentado aproximadamente un punto porcentual en el período 2007– 2013 (Gráfico No. 18), pasando del 91,64% en el año 2010 a 94,87% en el año 2013.

Saldo de cartera bruta por segmentos, periodo año 2007-2013.

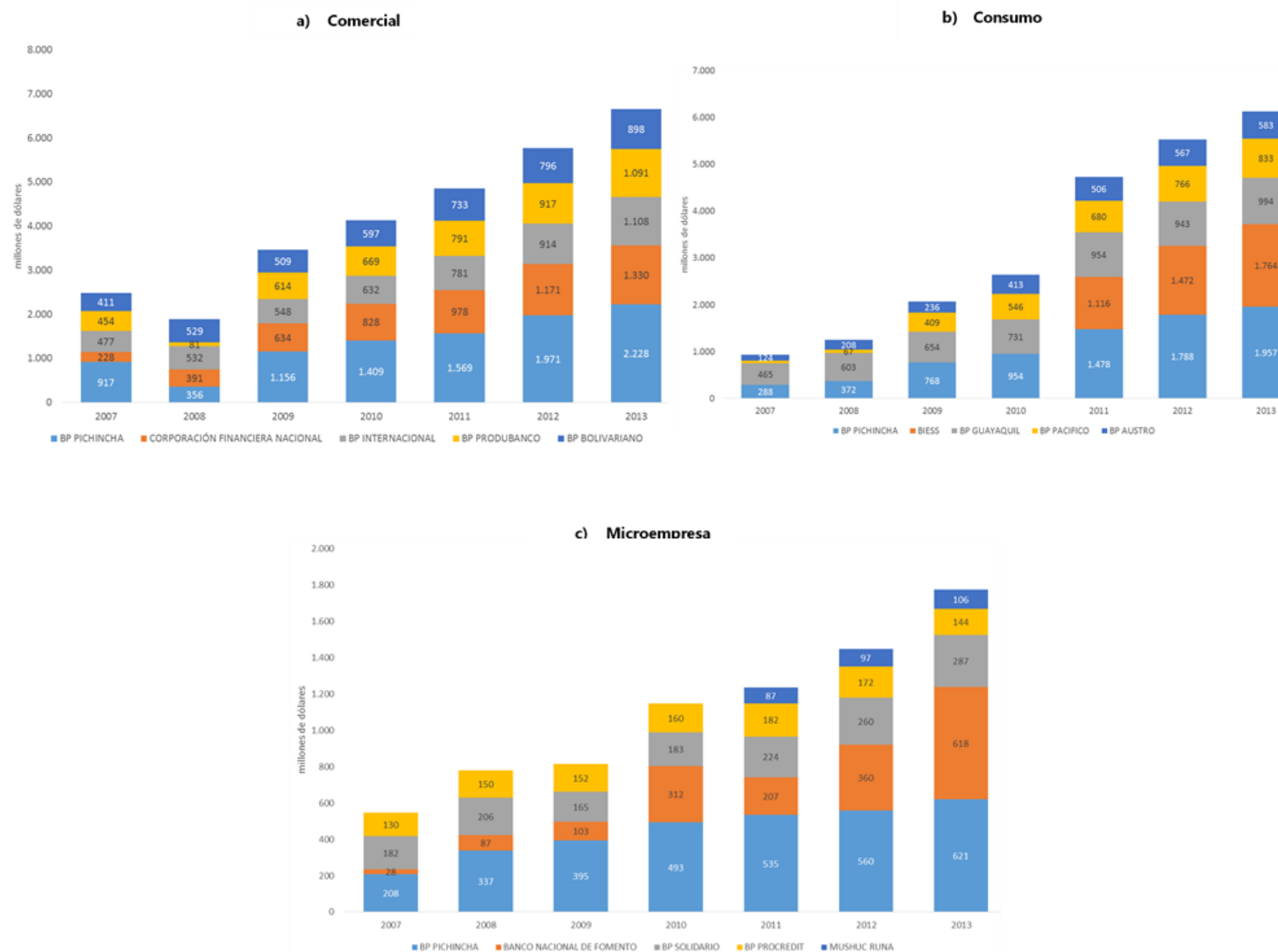
Es aquí, donde se realiza la especificación del estudio, puesto que el análisis que se muestra en este fragmento estará solo enfocado en las cinco principales instituciones financieras que poseen mayor participación en cada uno de los segmentos de crédito dentro del SFN, permitiendo puntualizar en aquellas instituciones representativas:

La sección a) del Gráfico No. 19 señala que La entidad que domina la cartera comercial es el Banco Pichincha colocando en 2007 USD 916 millones para incrementarse a USD 2.228 millones en 2013. En segundo lugar se encuentra la CFN, misma que obtuvo en 2007 USD 228 millones, y luego colocó en este segmento USD 1.329 millones. El Banco Internacional obtiene el tercer lugar, ya que sus cifras fueron de USD 477 y 1.107 millones correspondientes a los años 2007 y 2013. En cuarto lugar se encuentra el Banco Produbanco, cuyo monto de cartera en inicial fue de USD 453 millones y en 2013 de USD 1.091 millones. Por último, se posiciona en quinto lugar el Banco Guayaquil, institución que colocó en la cartera bruta del segmento comercia USD 897 millones en 2013, iniciando con USD 411 millones en 2007.

En el segmento de consumo, nuevamente el Banco Pichincha se encuentra en primer lugar, como muestra la sección b) del gráfico, debido a que en 2007 registra USD 288 millones, los mismos que se incrementan a USD 1.957 millones en 2013. El segundo lugar lo ocupa el Banco Guayaquil quien obtuvo USD 465 y 993 millones, respecto a los años 2007 y 2013. Posteriormente, el Banco Pacifico y Banco Austro se posicionan en tercer y cuarto lugar correspondientemente, donde cada uno de ellos, en 2013, registró USD 832 y 582 millones. Es importante recalcar que, pese a existir una grande brecha de valores, la cooperativa JEP posee la quinta posición respecto a las entidades que se encuentran dentro del este segmento. Dicha entidad en 2013 colocó USD 378 millones, empezando en 2007 con un registro de tan solo USD 36 millones.

Para el segmento microempresa plasmado en la sección c), el Banco Pichincha es quien lidera dicha cartera, misma que en 2007 generó USD 207 millones y llegó a colocar en 2013 USD 620 millones. En segundo lugar se posiciona el BNF, mismo que obtuvo USD 27 y 617 millones correspondientes a los años 2007 y 2013. El Banco Solidario tiene el tercer lugar, pues en 2007 colocó USD 181 millones, aumentando a USD 286 millones en 2013. En cuarto lugar se coloca, con USD 58 millones en 2007 y USD 101 millones 2013, la Cooperativa JEP; para ser seguida por el Banco Procredit con USD 130 millones en 2007, mismos que aumentaron a USD 143 millones en 2013.

Gráfico No. 19
Evolución de los valores de cartera bruta por segmento de las cinco principales entidades financieras, periodo 2007-2013



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez

a) Índices de concentración

En este caso, la variable de investigación que se colocará en los índices de concentración, para el análisis respectivo del estado de competencia, será los saldos de cartera bruta de los segmentos anteriormente vistos. Estos datos evidenciarán de manera específica la existencia o no de posibles concentraciones por parte de las entidades financieras que se encuentran netamente en dichos segmentos.

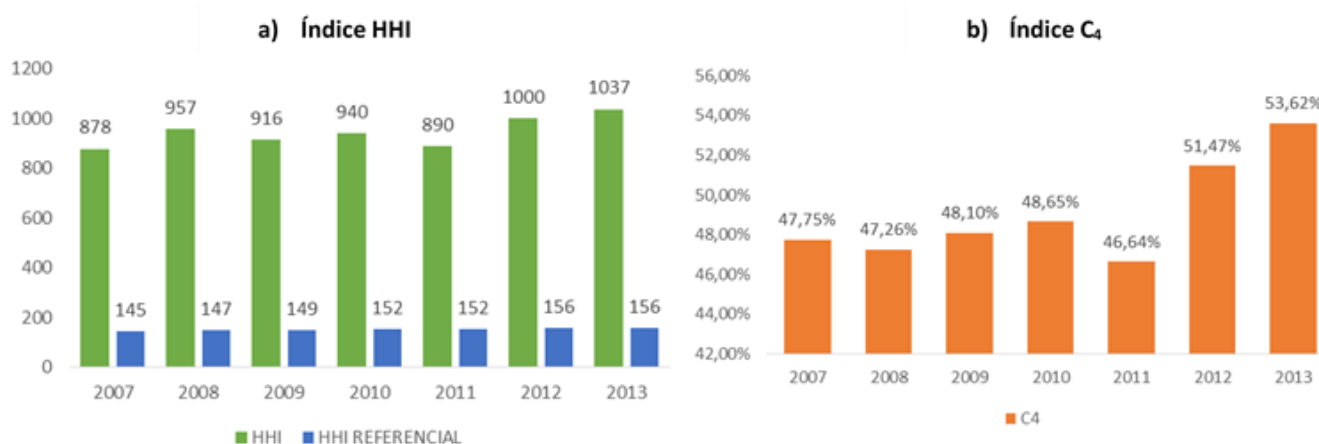
Tabla No. 10
Índices de concentración tomando valores de cartera bruta del segmento comercial, periodo 2007-2013

SEGMENTO COMERCIAL							
INDICES	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
HHI	878	957	916	940	890	1000	1037
HHI Referencial	145	147	149	152	152	156	156
C4	47,75%	47,26%	48,10%	48,65%	46,64%	51,47%	53,62%
GINI	0,86	0,87	0,88	0,88	0,88	0,89	0,89
RHT	0,08	0,09	0,09	0,10	0,09	0,10	0,10

Elaboración: Michelle Jiménez.

Existe desigualdad en la distribución de los montos de cartera bruta en este segmento, ya que la Tabla No. 10 así lo manifiesta. En 2007 el coeficiente de GINI fue de 0,86, mientras que para el 2013 aumentó a 0,89. El mismo cuadro señala que los valores del índice RHT han permanecidos constantes en el periodo de estudio, registrando el menor valor en 2009 (0,09). De esta manera, se evidenciaría que al existir mayor número de operadores financieros, en el segmento comercial, los valores del índice por cada año son menores. La situación que posee este segmento es desconcentrado.

Gráfico No. 20
Índices HHI, HHI referencial y C₄ del segmento comercial, periodo 2007-2013.



Elaboración: Michelle Jiménez.

La concentración de los montos de cartera bruta del segmento comercial que pertenece a las instituciones financieras que participan en el mismo, se evidencia en el Gráfico No. 20. En 2007, el índice HHI fue de 878, mismo que incrementa a 1.037 en 2013. Consecuentemente, los valores obtenidos de este índice califican a este segmento como desconcentrado (sección

a)). Adicionalmente, existe una gran brecha entre los valores del HHI y HHI referencial, mostrando el valor adecuado que debería tener este mercado tomando en cuenta a todos sus participantes. En la sección b) del mismo gráfico revela que la participación de las cuatro principales entidades financieras en el segmento comercial fue de 47,75% en 2007, porcentaje que se incrementó a 53,62% en 2013.

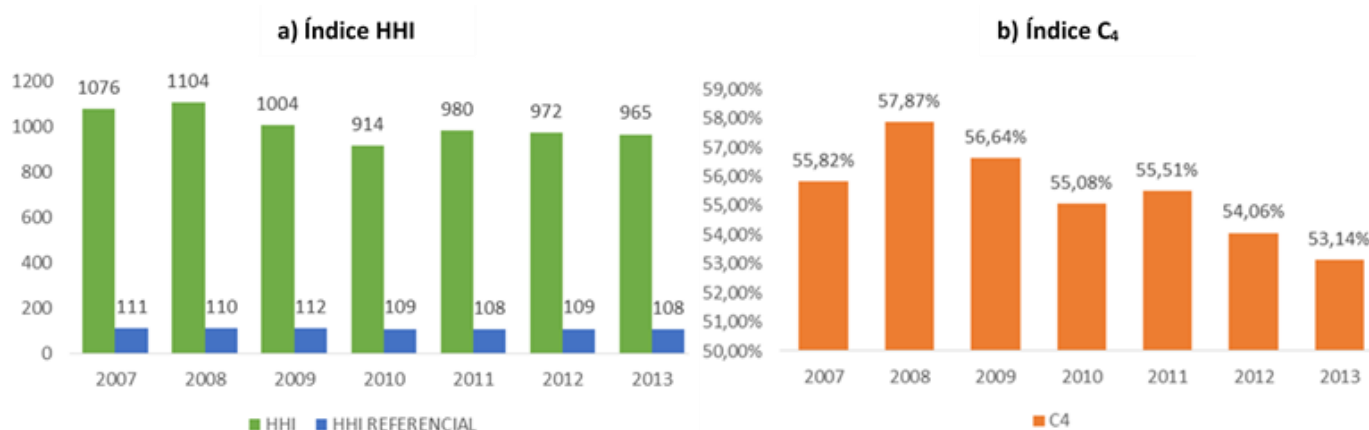
Tabla No. 11
Índices de concentración tomando valores de cartera bruta del segmento consumo, periodo 2007-2013

SEGMENTO CONSUMO							
INDICES	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
HHI	1076	1104	1004	914	980	972	965
HHI Referencial	111	110	112	109	108	109	108
C4	55,82%	57,87%	56,64%	55,08%	55,51%	54,06%	53,14%
GINI	0,817	0,821	0,811	0,819	0,821	0,816	0,823
RHT	0,061	0,062	0,060	0,060	0,060	0,059	0,061

Elaboración: Michelle Jiménez.

En la Tabla No. 11, se muestran los índices de concentración para el segmento de consumo, donde existe la participación de 93 entidades financieras. En cuanto al coeficiente de GINI, la distribución de los valores de cartera bruta dicho segmento, presenta un alto grado de desigualdad a lo largo del periodo de estudio. Se evidencia en que en 2007 este coeficiente era de 0,817, mientras que en 2013, existe el incremento a 0,823. Los valores del índice RHT, en el segmento de consumo, se han ido incrementado con el pasar de los años, pero en general, no presentan altos grados de concentración, ya que sus valores se acercan a 0. Las instituciones financieras no registraron mayores variaciones en este índice.

Gráfico No. 21
Índices HHI, HHI referencial y C₄ del segmento consumo, periodo 2007-2013.



Elaboración: Michelle Jiménez.

El índice Herfindahl-Hirschman (periodo 2007-2013) correspondiente a los valores de cartera bruta del segmento consumo por parte de todas las instituciones financieras participantes, que señala la sección a) del Gráfico No. 21, determina un valor inferior a los 1.500 puntos en el periodo de estudio con tendencia a la baja, mismo que indicaría que es un segmento no concentrado. Sin embargo, el IHH referencial, presentado para el período, señala que el índice debería contener valores cercanos a los 109 puntos en promedio, siendo el valor apropiado

para el mercado; mostrando de esta manera una gran brecha entre ambos índices. El indicador de concentración C_4 , correspondiente a las entidades financieras participantes del segmento consumo, se ha mantenido prácticamente constante. Como señala la sección b) del Gráfico No. 21, para el año 2007 el índice fue del 55,82%, que posteriormente se disminuiría en dos puntos porcentuales, pasando a 53,14% la participación de las cuatro principales entidades financieras en 2013.

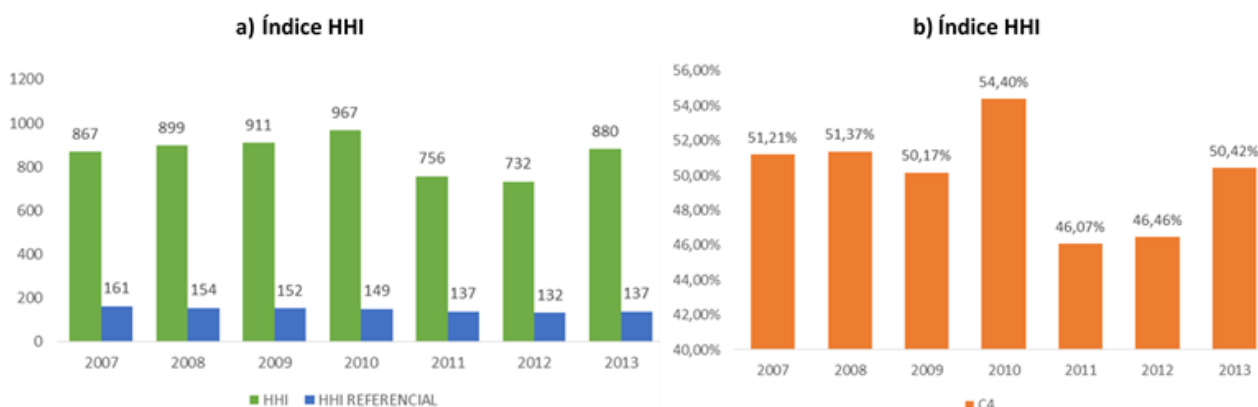
Tabla No. 12
Índices de concentración tomando valores de cartera bruta del segmento microempresa, periodo 2007-2013

SEGMENTO MICROEMPRESA							
ENTIDAD	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
HHI	867	899	911	967	756	732	880
HHI Referencial	161	154	152	149	137	132	137
C4	51,21%	51,37%	50,17%	54,40%	46,07%	46,46%	50,42%
GINI	0,731	0,729	0,709	0,729	0,701	0,720	0,739
RHT	0,060	0,057	0,052	0,055	0,046	0,047	0,052

Elaboración: Michelle Jiménez.

Para el segmento microempresa el coeficiente de GINI, en sentido general, se incrementa en el transcurso del tiempo. Esto se sustenta ya que en 2007 el valor fue de 0,731 y aumentó a 0,793, incrementando la desigualdad dentro de los saldos de dicho segmento entre los operadores económicos. Por otro lado, el RHT mantiene valores aproximados a cero, lo que arroja, como conclusión, la existencia de competencia entre las firmas financieras en este segmento.

Gráfico No. 22
Índices HHI, HHI referencial y C_4 del segmento microempresa, periodo 2007-2013.



Elaboración: Michelle Jiménez.

Inicialmente el índice HHI fue de 867 puntos en 2007, pasando en 2010 (año en que se registra el valor más alto del periodo) a 926 puntos. Posteriormente la tendencia es a la baja, como lo muestra el año 2011 y 2012 con 756 y 732 puntos, respectivamente. Existe un aumento del índice para 2013, siendo de 880 puntos. La persistencia de la desigualdad entre el HHI y HHI referencial sigue siendo alta, como señala la **sección a)** del Gráfico No. 22, donde la brecha entre ambos valores sigue siendo grande. Por otra parte, la participación que poseen las cuatro principales instituciones financieras sobre el total de entidades fue del 52,21% en el

2007, que posteriormente se elevaría a 54,40% como indica el año 2010. El índice desciende de manera abrupta a 46% en los años 2011 y 2012. Finalmente en 2013 su participación se incrementa al 50,42% de participación total en el segmento microempresa (sección a)).

Inicialmente, la tendencia que han obtenido las IFIS por valores de captaciones y colocaciones en general ha sido creciente, ya que las entidades bancarias son las instituciones que registran mayor cantidad de valores en dichos rubros. Realizando un análisis sobre captaciones vs colocaciones, las únicas instituciones en las cuales los valores de cartera bruta sobreponen los valores de captaciones son las cooperativas, instituciones financieras públicas y sociedades financieras. Por el contrario, el comportamiento para los valores anteriormente mencionados es distinto para bancos y mutualistas, puesto que las captaciones están por encima de los saldos de cartera bruta, generándose una gran brecha entre ambas cifras. De tal modo, los gráficos permiten determinar que la cantidad de dinero que reciben las instituciones financieras, por parte de los depositantes, ha tendido a crecer. Así, estos valores se convierten en la principal fuente de fondeo que permite que cada una de las instituciones pueda otorgar créditos.

Por otra parte, el análisis realizado en cada institución sobre la cartera de crédito en sus diferentes segmentos arrojó datos significativos para la investigación. En cuanto al análisis individual de los segmentos de cartera, tanto bancos, instituciones financieras como mutualistas ofertan mayormente crédito productivo corporativo; pese a que en mutualistas esta cartera se disputa el liderazgo con la cartera de vivienda. En cambio, cooperativas y sociedades financieras destinan más créditos del segmento consumo. Por el contrario, las carteras con menor valor de colocación fueron educativa, comercial y de consumo pertenecientes a bancos, cooperativas e instituciones financieras públicas, correspondientemente. Es evidente observar que la entidad que predomina estos tres segmentos, en todos los años de estudio, es el Banco Pichincha, institución que tiene una gran ventaja en valores de colocaciones de cartera bruta, respecto a las demás instituciones financieras.

Los resultados derivados del análisis de concentración arrojaron determinantes del estado de competencia dentro del SFN. Por un lado, la concentración calculada con base al volumen de negocios de cada institución estableció que el grupo de cooperativas se encuentran con un buen nivel de competencia, pues no existe concentración alguna respecto a los operadores económicos inmersos en este grupo. Por otra parte, el grupo de instituciones que poseen niveles de concentración significativos son mutualistas y sociedades financieras, siendo estos últimos quienes poseen los índices de concentración más elevados, conjuntamente con tendencias crecientes de los mismos. La explicación para ello se encontraría en la existencia de pocos operadores o competidores económicos participantes en cada uno de los grupos. Esto daría paso a la generación de ineficiencias y problemas de competencias entre los agentes económicos del sector. Uno de ellos sería la generación de barreras de entradas, mismas que se desarrollaran y mostrarán en el siguiente capítulo.

A su vez, en un escalón más desagregado se encuentra el análisis de competencia por segmento de crédito, permitiendo analizar la realidad de competencia por cada segmento con cada uno de sus operadores económicos. De esta manera, los segmentos de consumo, microempresa y comercial no contienen niveles de concentración que puedan afectar a la libre competencia, ya que sus indicadores determinan la existencia de competencia entre los operadores económicos. No obstante, los índices de concentración para el caso del segmento comercial han tendido a crecer dentro del periodo de análisis.

En el siguiente capítulo, con lo observado en esta sección, se espera realizar un análisis más minucioso hacia el segmento de vivienda, aplicando la definición de mercado relevante. Esta definición estará sustentada en las mejores experiencias internacionales generadas por las distintas agencias de regulación a nivel mundial. Obtenido esto se determinará las posibles barreras de entrada del segmento, agregando las ventajas y desventajas que obtuvo el BIESS, al momento de entrar a participar al mercado crediticio.

Capítulo II: Definición de barreras de entrada existentes en el mercado del segmento de crédito de vivienda para las Instituciones Financieras en el Ecuador, tomando en cuenta experiencias internacionales.

Como se aludió anteriormente, en este capítulo se presentarán experiencias internacionales relacionadas al ámbito del análisis de competencia del mercado crediticio en varios países. Se han tomado los casos que poseen mayor información relacionada al crédito de vivienda, al igual que aquellos casos que generen mayor contribución para la definición de mercado relevante para el caso ecuatoriano. De esta manera, los casos desarrollados por las distintas agencias de competencia correspondientes, permitirán obtener una guía que será utilizada para la elaboración de la definición del mercado relevante correspondiente.

Adicionalmente, en esta sección se encontrará con la determinación de barreras de entrada tanto legales, como económicas que presenta el mercado crediticio, específicamente del segmento de vivienda ecuatoriano. Por último se plasman las condiciones con las que el BIESS entra a operar en dicho segmento, permitiendo observar las ventajas y desventajas que tuvo esta entidad pública al momento de su entrada al sector crediticio.

Estudios de Sistemas Financieros Internacionales

Para el presente estudio se realizó una investigación sobre casos internacionales relacionados a la concentración del sector para conocer experiencias vinculadas al ámbito de competencia en dicho sector. Los países considerados fueron aquellos que pertenecía a la región y que poseían estudios completos del sector. De esta manera, Chile, México y Costa Rica fueron los países donde sus agencias de competencia correspondientes elaboraron informes de descripción del sector con líneas de investigación enfocadas a la concentración de varios productos y servicios financieros.

Estudio Chileno

En Chile, se realizó un estudio denominado “Competencia en Servicios Bancarios a Personas”, que tuvo como objetivo analizar el estado de competencia en la industria de servicios bancarios, específicamente a personas naturales.

Definiciones del Sistema Financiero (Bancos)

Bancos

González y Gómez-Lobo (2010:1) determinan que el objetivo principal de los bancos es captar dinero del público y otorgar préstamos a la sociedad. De esta manera, esta actividad es conocida propiamente como intermediación financiera, la que en términos más específicos consiste en transformar activos financieros de distinta magnitud, madurez y riesgo.

Los autores del estudio distinguen cuatro tipos de servicios ofertados por los bancos hacia personas naturales: i) cuentas corrientes, ii) captaciones de depósitos, iii) créditos de consumo y, iv) créditos de vivienda.

En Chile, la Ley General de Bancos, define en su Artículo 40, a un banco como toda sociedad anónima especial, que autoriza en la forma indicada por dicho cuerpo legal “se dedique a captar o recibir en forma habitual dinero o fondos del público, con el objetivo de darlos en préstamo, descontar documentos, realizar investigaciones, proceder a la intermediación financiera, hacer rentar estos dineros y, en general, realizar toda otra operación que la ley la permita”.

Otras Instituciones financieras

Los autores del estudio definen la existencia de otras instituciones financieras, que ofrecen algunos de los servicios principalmente bancarios.

- *Cooperativas de Ahorro y Crédito*: son aquellas entidades que tienen un objetivo único, el cual es brindar servicios de intermediación financiera como son los préstamos y medios de Ahorro en beneficio de sus socios.
- *Cajas de Compensación*: son aquellas corporaciones privadas de seguridad social que no poseen fines de lucro. Estas han sido creadas para ser administradas por cuenta del Estado, manejando prestaciones como asignaciones familiares, subsidios de cesantía, subsidios por incapacidad laboral, entre otras.
- *Asociaciones de Fondos de Pensión (AFP)*: brindan instrumentos de ahorro aparte del previsional. Aquí, se administran los fondos de la jubilación de los trabajadores que realizan cotizaciones y se ofrecen seguros generales (de vida o sobre los bienes).
- *Las Compañías aseguradoras*: cuentan con sistemas de ahorro y además ofrecen créditos hipotecarios.
- *Principales empresas del sector del retail de consumo (multi-tiendas y supermercados)*: son oferentes de crédito de consumo a través de sus tarjetas comerciales.

Definición de Mercado Relevante

Los autores del estudio para el caso chileno señalan que la banca de dicha nación posee cuatro productos en principio distinguibles: a) cuentas corrientes, b) depósitos, c) créditos hipotecarios y d) créditos de consumo. De estos productos, la definición de mercado relevante se centra en los créditos de consumo, siendo aquellos que los bancos presentan mayor competencia con otras instituciones. Las muestras estadísticas presentan que las casas comerciales tiene un volumen de colocaciones equivalentes al 14% del volumen de crédito de consumo de los bancos. De esta manera, es importante considerar que algún grado de sustitución podría existir en los créditos otorgados por ambas instituciones.

Barreras del Entrada

Los autores han decidido clasificar, para el sector bancario, en tres tipos de barreras de entrada:

- *Barreras Legales:*

El fin específico de esta barrera es evitar la toma excesiva de riesgo por parte de las instituciones bancarias en su actividad de intermediación. La toma excesiva de riesgo causa, en que los bancos, al ejercer su papel de intermediadores, prestan dinero de terceros, y en la normal búsqueda de mayor rentabilidad de sus respectivas colocaciones pueden sacrificar la probabilidad de recuperar los fondos prestados, costo que podría ser trasladado en última instancia a los depositantes.

De esta manera la regulación en Chile, por la parte legal queda estipulada de la siguiente manera:

- Se requiere obtener una licencia, la misma que es entregada por la institución regulatoria, la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF). Esta licencia permite al banco gozar de las garantías estatales a los depósitos.
- Los Bancos se deberán constituir como una empresa del Tipo Sociedad Anónima, donde los accionistas construirán por obligación, una garantía del 10% del capital total de dicha sociedad anónima proyectada.
- La Ley General de Bancos (2014) exige un mínimo de capital propio y de reservas de 800.000 Unidades de Fomento⁷. Igualmente, el banco podrá mantener no menos de un 50% del monto anterior siempre y cuando tenga un patrimonio equivalente al 12% de los activos ponderados por riesgo. Dicho porcentaje podrá disminuir al 10% si el capital aumenta a las 600.000 Unidades de Fomento.
- En lo que respecta a las instituciones extranjeras, éstas poseen un régimen especial para la autorización de prestación de servicios. Deben cumplir con los siguientes requisitos: a) deben tener una supervisión que permita vigilar de manera adecuada el riesgo de las operaciones realizadas por dicha institución; b) el banco debe contar la autorización del país donde se halle su sede principal, donde sea posible el intercambio de información por parte de las dos partes; c) adicionalmente, debe cumplir con los requisitos solicitados a los bancos nacionales; d) por último, se exige que el capital y las reservas que un banco extranjero asigne a su sucursal en la nación chilena sea internado y convertido a moneda nacional.
- En el caso se existir fusiones o adquisiciones deben ser primeramente aprobadas por la Superintendencia.

- *Barreras tecnológicas:*

Los autores del estudio definen las barreras tecnológicas a todas aquellas inversiones de carácter hundido que deben realizar, en este caso, los bancos para operar de forma eficiente en un mercado. Zipitría (2013:18) señala que los costos o inversiones de carácter hundido son aquellos costos o valores irre recuperables asociado con decisiones pasadas, es

⁷ Es una unidad de cuenta usada en Chile, reajutable de acuerdo con la inflación. Su finalidad original era la revalorización de los ahorros de acuerdo con las variaciones de la inflación, que permita que el dinero ahorrado en bancos y cajas conserve su poder adquisitivo. Posteriormente, su uso se extendió al sistema crediticio. En otras palabras, se trata de un sistema para expresar la reajustabilidad (es decir, el valor actualizado de una moneda, dependiendo de la inflación) que han sido autorizados por el Banco Central de Chile al amparo de lo establecido en el número 9 del artículo 35 de su Ley Orgánica Constitucional (Banco Central de Chile, 2015).

decir, que una vez incurridos (pagos) no pueden recuperarse. Es importante indicar que el costo de oportunidad de los mismos es nulo.

Aquí se reporta como barreras a la entrada a los sistemas informáticos de soporte, la marca, la red de cajeros automáticos y las sucursales.

En Chile el costo hundido generado por la apertura de una sucursal se conforma por las siguientes partes:

Tabla No. 13
Estimación de Costos de Apertura de una Sucursal Bancaria

ITEM	Monto de la Inversión (en millones de USD)
Local (adquisición)	350-500
Bóveda y Elementos de Seguridad	100-150
Mobiliario	200
Equipos de Comunicaciones	200
Cajero Automático (2 unidades)	40-60
Total	890-1110

Fuente: Departamento de Economía, Universidad de Chile.

Elaboración: Michelle Jiménez.

Es importante mencionar que el componente de inversión hundida llega hasta el 15% del monto indicado. Esto corresponde a la bóveda y elementos de seguridad que no se recuperan si hay cierre de dicha sucursal. La ley General de Bancos exige que las instituciones informen a la Superintendencia correspondiente sobre la apertura y cierre de sus correspondientes sucursales.

Igualmente una entidad bancaria que recién va a ingresar a participar en el sector puede encontrar otro tipo de barreras tecnológicas, siendo varias de estas la publicidad y el esfuerzo de ventas; mismas que mostrarán que la estrategia de apertura de las sucursales es rentable.

Determinación de Estructura de Mercado

La estructura de la industria bancaria chilena, como se muestra en la Tabla No. 14, se compone de cuatro bancos grandes que en total representan el 70% de los ingresos del mercado y son los siguientes: Banco Santander, Banco de Chile, Banco de Crédito e Inversiones y Banco Estado. Estos bancos son multiservicios y en los productos financieros analizados, estas empresas ocupan los cuatro primeros lugares en participación del mercado. Posteriormente, se tienen los 4 bancos de tamaño mediano, ofertando el mismo conjunto de servicios financieros, pero con menor actividad. Estos obtienen el 22% de los ingresos del sector siendo BBVA, Corpbanca, Itaú y Scotiabank los que conforman este porcentaje. El 8% que resta de los ingresos del sector pertenecen a aquellos bancos denominados de nicho, donde estos se especializan en cierto tipo de servicio o se orientan a un solo grupo de clientes ligados a multi-tiendas comerciales. Dentro de este se encuentra los bancos Falabella, París y Ripley que apuntan al sector corporativo y personas naturales de altos ingresos, obteniendo una participación mínima en el segmento de personas.

Tabla No. 14
Tamaño e ingresos de Bancos en el mercado

Tamaño	Ingresos en el mercado	Instituciones
Bancos Grandes	70%	Banco Santander
		Banco de Chile
		Banco de Crédito e Inversiones
		Banco Estado
Bancos Medianos	22%	BBVA
		Corpbanca
		Itaú
		Scotiabank
Bancos de nicho	8%	Banco Falabella
		Banco Paris
		Banco Ripley
		Banco Security
		Banco Bice

Fuente: Departamento de Economía, Universidad de Chile.

Elaboración: Michelle Jiménez.

Nivel de Concentración

El nivel de concentración (medido por el índice HHI) muestra que para el segmento de depósitos del caso chileno varía entre 1.251 y que para cuentas corrientes es de 1.960, arrojando como resultado un tipo de mercado altamente concentrado. Cabe recalcar que para el valor de concentración de los depósitos a plazo se incluyó, tanto el segmento personas como empresas, lo cual podría explicar el hecho de que este producto se aleje del resto en cuanto a concentraciones. Para poder observar de mejor manera la situación, se ha sacado un indicador agregado que incluye todos los servicios, siendo este el ingreso total. Este pondera el volumen de actividad de cada producto descrito anteriormente por su respectivo precio de mercado. El valor del HHI, en este caso, es de 1.404, valor que no difiere significativamente en los índices HHI de los productos desagregados. Por otra parte, en lo que concierne a esta investigación, el C₃ relacionado al crédito de vivienda fue del 67%.

Conclusiones Estudio

La conclusión del estudio fue que Chile no parece ser atípica a nivel mundial en cuanto a sus niveles de concentración, rentabilidad o márgenes de tasas. Sin embargo, con la información que se obtuvo no fue posible proporcionar un juicio categórico respecto al grado de competencia que presenta la industria bancaria en Chile. El énfasis de las conclusiones del presente informe se centra mayormente en la reducción de costos de cambio artificiales entre bancos, facilitando de esta manera la movilidad de clientes e induciría a comportamientos más competitivos por parte de las empresas del sector.

En cuanto a las principales recomendaciones que el estudio arrojó están:

- Crear un sistema de administración de garantías para créditos hipotecarios y otros tipos de operaciones que requieran garantía.
- Situar un sistema de pagos y recaudación entre bancos e instituciones financieras para uso exclusivo de clientes bancarios.
- Implementar una medida de comparación de créditos, como la tasa anual equivalente que contenga todos los costos incurridos por los clientes al contratar un crédito.
- Entrega de un certificado con el historial de pago de los créditos que el cliente ha contratado en un banco, para evitar asimetrías de información.
- Ofrecer condiciones de servicio por parte de las sociedades de apoyo al giro, que no discriminen en contra de nuevos bancos o empresas no bancarias que hagan uso de estos servicios para prestar servicios a clientes bancarios.

Estudio México

Para el caso mexicano, se encontraron dos estudios que se han realizado enfocándose en la competencia del sistema financiero nacional. El primero es por parte de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el cual analiza la competencia de dicho sistema desde el punto de vista de la teoría de mercados impugnables. Avalos y Hernández (2006:34) señalaban que este concepto es más amplio, ya que incluye a todo el sistema financiero. Por otra parte la Comisión Federal de Competencia Económica realizó un trabajo de investigación y recomendaciones sobre las condiciones de competencia en el sistema financiero y sus mercados en 2013.

Definiciones del Sistema Financiero (Bancos)

El Estudio de la CEPAL define a la estructura del sistema financiero mexicano como un conjunto de entidades integradas por instituciones financieras, donde el objetivo de éstas es el otorgamiento de créditos o financiamiento a los distintos sectores de la economía mexicana y la captación de recursos en forma profesional. La conformación de este sector administra, capta, regula, norma y dirige la inversión y el ahorro del país de estudio. Su composición está basado por instituciones reguladoras o normativas, entidades operativas (Intermediarios Financieros, Grupos Financieros e Inversionistas) y entidades de apoyo; además de las normas y mecanismos que hacen posible el intercambio de títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e intermediarios y aprobados por la Bolsa Mexicana de Valores.

• **Regulación del Sector**

Para regular el Sistema Financiero Mexicano se encuentra la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la cual tiene la función normativa y reguladora de mayor jerarquía. A esta le acompañan organismos descentralizados para regular y supervisar dicho sistema, siendo estos la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la Comisión Nacional de Seguros y Finanzas (CNSF), Comisión Nacional de los Sistemas de Ahorro para el Retiro (CONSAR), y una entidad dedicada a la protección y defensa del usuario del sistema financiero, siendo este la CONDUSEF.

También se encuentra el Banco de México “BANXICO”, siendo otra entidad regulatoria con la diferencia de que esta es autónoma de las dependencias del poder ejecutivo federal, la Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Relaciones Exteriores (SER). Estas mismas norman la participación de entidades extranjeras en el Mercado Financiero Mexicano.

Definición de Mercado Relevante

La Comisión Federal de Competencia Económica para seleccionar los productos y servicios financieros a analizar dentro del estudio, identificó las actividades que generaron mayor impacto en el mercado financiero mexicano. Se realizó, primeramente, un análisis de los diferentes productos y servicios dados por los distintos operadores económicos que conforman este mercado. Luego, se identificaron elementos estructurales que regulan a dicho sector conjuntamente con un análisis de las facultades concurrentes de las autoridades sobre los servicios analizados. La identificación permitió observar funciones transversales dentro del propio sistema, dando a conocer el funcionamiento desagregado de los distintos productos y servicios financieros. De esta manera, se pudo realizar una clasificación inicial de las actividades para fines del estudio.

A partir de todo esto, se identificaron diversos factores comunes que tienen incidencia en los niveles de competencia del sector financiero. Explicado todo lo anterior se realizó la elaboración del mercado relevante con los productos y servicios financieros correspondientes al estudio:

1. Crédito
2. Ahorro
3. Financiamiento Bursátil y;
4. Seguros.

Como el estudio general está enfocado al segmento de crédito de vivienda, solamente se analizará la segmentación del estudio que se refiere al crédito.

Barreras del Entrada

Las barreras de entrada que se han desarrollado dentro del trabajo de investigación sobre las condiciones de competencia del sector financiero mexicano, se han clasificado y determinado por segmento de crédito. De esta manera, se tienen las siguientes barreras:

- *Crédito de Consumo*: Lo que respecta a la emisión de tarjetas, esta no está limitada a la figura de banca múltiple, lo que significa una reducción en las barreras regulatorias para la entrada a este segmento en específico. Podría considerarse como otra barrera de entrada el acceso a los sistemas de pagos obligatorio para la operación de las tarjetas de crédito. Entidades como Banxico y la CNBV emitieron una regulación sobre cámaras de compensación y redes de medios de disposición. El objetivo de esto fue mejorar las condiciones de competencia en dicho mercado, promoviendo un mayor uso de medios de pago electrónico.
- *Crédito de Nómina*: Entendiéndose al crédito de nómina como aquel se encuentra dirigido a los empleados de cierta institución financiera, contar con una base amplia de

cuentas de nóminas, permite a las instituciones financieras aumentar su conocimiento sobre el perfil de riesgo de sus clientes. Así, las instituciones financieras pueden ofrecerles los mismos productos de crédito con un margen atractivo, considerando a los depósitos de nómina como un mecanismo relevante para las entidades financieras. En la parte de barreras legales se encuentra que varias instituciones financieras enfrentan la restricción legal de no poder participar en el mercado de depósitos de nómina, limitándose al mercado de crédito.

- *Crédito de Vivienda:* Para este segmento se ha detectado, principalmente, que no existe a disposición plena para las instituciones financieras la plataforma de cobranzas de las Organizaciones Nacionales de Vivienda (ONAVIS), lo que permitiría que las condiciones de competencia mejorarían porque se podría obtener mayor información sobre las transacciones realizadas en dicho segmento de crédito. Por otra parte, en el ámbito de las calificadoras y analistas de la emisiones de bonos respaldados por hipotecas, entidades públicas como, el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los trabajadores (INFONAVIT) y Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE) tienen mayor ventaja sobre otras instituciones financieras, ya que están más relacionadas con el trabajador de la siguiente manera:
 - Se obtiene directamente la amortización del crédito del salario del trabajador.
 - Cobro automático ligado a la nómina de pago del empleado contratante.
 - Sobre-colateral de más de 30%, con tendencia al aumento conforme a lo que se amortizan los créditos.
 - La cartera de crédito de vivienda presenta un Índice de Morosidad menor que al de otras instituciones financieras.
- *Crédito de Empresas:* Dentro de este crédito no se encuentran grandes barreras de entrada. Sin embargo, los costos de transacción dadas por la asimetría de información se consideran barreras de entrada para los bancos que desean colocar crédito empresas de menor tamaño. Por último, no existen reglas legales particulares para esta actividad bancaria.
- *Crédito Personal:* De igual manera, no se registran barreras de entrada significativas que imposibiliten la entrada de más competidores dentro de este segmento.

Determinación de Estructura de Mercado

Existe una alta concentración de operadores económicos que ofrecen distintos productos y servicios financieros, pese a que en el periodo 2007-2013 se hayan entregado once licencias para la operación de nuevos bancos. Cinco entidades bancarias concentraron cerca del 72% de los activos del sistema bancario para 2007, manteniendo una similar tendencia a partir de este año en adelante.

En el Gráfico No. 23 se aprecia el índice de concentración C_5 perteneciente a los activos bancarios de varios países. Mismo muestra una alta concentración de oferentes en los productos y servicios financieros, pese a que entre los años 2007 y 2013 se concedieron once licencias para operar como bancos. En 2011, se registró que cinco entidades bancarias concentraron cerca del 72% de los activos del subsistema mencionado, misma concentración que no ha variado mucho desde 2007.

Para el caso mexicano, su índice de concentración de activos fue más alto que Argentina, Estados Unidos, Colombia y China. Pero comparado con países como Sudáfrica, Perú y Canadá, dicho índice para el país en estudio fue inferior, ya que en dichos países sus cinco mayores bancos poseen una proporción de activos superiores al 90%.

Gráfico No. 23
Índice de Concentración C_5
Activos de los cinco mayores bancos como parte de los activos totales del sistema bancario



Fuente: World Bank, Global Financial Development Database, actualizada al 11 de noviembre de 2013, en línea [<http://data.worldbank.org/data-catalog/global-financial-development>], consultada el 14 de mayo de 2014.

Elaboración: Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE).

***Nota:** No hay información disponible para Chile en 2011.

Datos arrojados por el CNBV, a finales de 2013, el 74% de las colocaciones, así como el 77% de captaciones de recurso del público en general se encontraron concentrado en cinco entidades financieras. La estructura del sistema financiero también se encontraba en un mínimo número de operadores económicos, ya que cinco entidades controlaban el 85% de las sucursales, 80% de los cajeros automáticos y 72% de los módulos de corresponsables bancarios. Lo descrito anteriormente da señales de límites en las condiciones de competencia, impactando negativamente en el bienestar de los clientes a través de los precios, calidad y variedad de los servicios financieros que consiguen.

El trabajo de investigación señala que la existencia de concentración dentro del mercado financiero es por el hecho de que el presente mercado presenta fallas de mercado y restricciones a la competencia. Estos pueden ser tanto estructurales (presencia de economías de escala, diferenciación de productos, costos de transacción, etc.) y/o de comportamiento.

Conclusiones Estudio

En la última etapa de conclusiones y recomendaciones del estudio realizado por el COFECE, las autoridades de dicha comisión determinan una serie de conclusiones y recomendaciones:

1. El estudio determinó que no se presentan problemas de competencia.
2. Se realizaron recomendaciones a los operadores económicos en cuanto a evitar desplazamientos o el acceso a competidores a los mercados financieros.
3. Se señala que se debe reducir riesgos de efectos coordinados anticompetitivos entre las entidades financieras.
4. En cuanto a barreras de entrada, se expresa que se deben reducir dichas barreras para quienes ya están dentro del sector pero tienen dificultades en cuanto a seguir compitiendo en el mercado.
5. Para que el mercado financiero sea eficiente se deben eliminar restricciones que entorpecen el funcionamiento normal de los mercados, mejorando la información dentro del sector financiero para que facilite la toma de decisiones y la regulación se perfeccione.
6. Se busca aumentar la efectividad de investigación y de sanción de la autoridad de competencia mexicana sobre posibles actos que quebranten la Ley Federal de Competencia Económica.

Estudio Costa Rica

Definiciones del Sistema Financiero (Bancos)

El departamento de Análisis y Asesoría Económica del Banco Central costarricense elaboró un estudio sobre la competitividad del sistema financiero del mencionado país. Este contempla la posibilidad de otorgar diferentes tipos de licencias para la ampliación de la cantidad de participantes dentro del mercado financiero. Dentro del mismo, se analiza la competitividad del grupo de intermediarios financieros que pertenecen al sistema financiero costarricense, evaluando varias estrategias para aumentar la competitividad del mismo. Para tener conocimiento de este y su comportamiento en el tiempo, se realizó un estudio que comprendía datos desde enero de 1995 hasta marzo de 2009, dentro del cual se aplicaron enfoques de Panzar-Rosse para determinar la definición del mercado. Este enfoque de la Nueva Organización Industrial Empírica testea la conducta competitiva y el uso del poder de mercado por parte de los operadores económicos para medir el grado de competencia en los mercados (González, 2008:16).

Con el apoyo teórico de otros autores expertos en la materia, se analizan aspectos relacionados con el marco legal y regulatorio del sistema financiero costarricense.

Definición de Mercado Relevante

La definición de este ítem se realizó tomando en cuenta bajo dos parámetros importantes, siendo los siguientes:

1. El sector bancario posee una función elemental en la transmisión de los impulsos de la política monetaria. Es elemental porque en un mercado de servicios bancarios más competitivo, los cambios de la tasa de interés de política del banco central podrán transmitirse con mayor intensidad y rapidez a las tasas de interés de las entidades financieras, optimizando el mecanismo de transmisión monetaria.
2. La estabilidad y solidez del mercado financiero (siendo objetivos principales de los bancos centrales) pueden verse afectados de distintas maneras por el grado de competencia. Así, el ámbito de competencia en el sistema financiero requiere una significativa atención.

Expuesto los puntos anteriormente mencionados, el estudio define al mercado relevante al sistema financiero costarricense, desagregando al mercado bancario, ya que es el que posee mayor participación e importancia dentro del mismo. De igual manera, los productos y servicios financieros a tomar en cuenta en el estudio son de amplia gama, ya que se seleccionaron aquellos que son de mayor cobertura, siendo estos: cuentas de ahorro, tarjetas de crédito, débito, etc.

Barreras del Entrada

Las ventajas “naturales” que ya han obtenido bancos existentes dificultan la entrada de nuevos competidores dentro del mercado, estas son llamadas barreras de entrada. También estas últimas se relacionan con economías de escala o fidelidad en la clientela.

Asimismo, la literatura del estudio señala que las disposiciones regulatorias o marcos legales evidencian mayores efectos significativos en la competencia, afectando a todos los bancos que desean instalarse en alguna plaza, como los requerimientos de capital mínimo. Obviamente hay barreras que afectan en diferentes grados a varios bancos que deseen instalarse, discriminando a partir de dos aspectos: 1) el origen del capital (nacional o extranjero); y 2) la propiedad del capital (público o privado). Estas dos últimas son señaladas como “barreras discriminatorias a la entrada”.

Determinación de Estructura de Mercado

La evidencia que arrojó el estudio de competencia del país costarricense muestra que la estructura del mercado financiero se aleja del modelo de competencia perfecta y se encamina hacia un modelo oligopólico. Se determina que los operadores financieros alcanzan estrategias competitivas al estilo de los modelos Stackelberg, los cuales suponen que las firmas toman sus decisiones de producción secuencialmente y no de manera simultánea, a diferencia de los modelos de Cournot.

Como banca dominante se encuentra la parte estatal, la cual aprovecha su liderazgo y escoge el nivel de producción acorde su capacidad y observando el impacto que tendría sobre los demás intermediarios. En la otra mano, se encuentra los intermediarios privados, quienes deciden ingresar en el mercado a pequeña escala, direccionando sus actividades en segmentos específicos del mercado. A manera de conclusión, la banca pública tiene una actuación monopólica en la determinación del precio de mercado. No obstante, al final todos los participantes dentro del sector financiero operan con márgenes positivos de utilidades.

Conclusiones Estudio

Las conclusiones que se obtuvo del estudio, principalmente, fue que los indicadores de estructura y poder de mercado del Sistema Financiero Nacional han permitido deducir que es un mercado de características de operación bajo estructura oligopólica. Por estrategias de fusiones y adquisiciones entre las entidades financieras, ha implicado una minimización del número de participantes del sector, aumentando el poder de mercado de ciertas entidades.

Por último, entre los factores que establecen el grado de competencia dentro del sistema bancario se sugiere, bajo evidencia empírica, la siguiente lista:

- Alta representación de bancos extranjeros.
- Mínimo número de restricciones a la actividad bancaria.
- Supresión de barreras de entrada, marco institucional, sistemas financieros más desarrollados y ejecución de mecanismos de implementación de avances tecnológicos.
- Procesos como los de consolidación e internacionalización de los sistemas financieros no han minimizado el grado de competencia del mercado financiero.
- Presencia de políticas antimonopolio.
- La creación de un país atractivo en cuanto a clima de inversión, la impugnabilidad tiene un rol indispensable y;
- No existe evidencia sobre la importancia de indicadores de estructura de mercado, como por ejemplo el número de bancos y el grado de concentración, para que de esta manera se pueda explicar el grado de competencia.

Finalizando el análisis de los casos internacionales, a continuación se tomará en cuenta los mismos para la definición de mercado relevante para el presente caso de investigación.

Definición de mercado relevante

Como ya se mencionó antes, conocer la estructura del mercado, y aún más, definirlo es de vital importancia, pues esto permite identificar y definir los límites de la competencia entre las firmas u operadores económicos. De esta manera, se aplicará la definición de mercado relevante bajo el contexto de la LORCPM para esta investigación, siendo la siguiente:

Dentro de esta definición se considera los productos y servicios que entran directamente a competir en el mercado. Por un lado, significa la identificación de aquellas firmas que participan en la producción u oferta de un producto o servicio en una misma industria. Por otra parte, se tiene la demanda, misma que capta a los compradores de estos productos y/o servicios ofertados. Mencionado lo anterior, se establece el mercado de producto, mercado geográfico y el mercado temporal, mismos que permitirán analizar la competencia existencia en el mercado del segmento de crédito de vivienda en el SFN.

Mercado del Producto

El artículo 5 de la LORCPM, establece que el mercado de producto o servicio será el bien o servicio materia de la conducta investigada y sus sustitutos. Aplicando tal definición a esta

investigación, el servicio que se pretende analizar es el crédito de vivienda o crédito hipotecario.

- Sustituibilidad de la demanda: Dentro de este ámbito se encuentra los diferentes productos crediticios relacionados con el otorgamiento de un crédito para vivienda, siendo estos las varias opciones de financiamiento presentadas en el mercado financiero hacia los consumidores que desean obtener una vivienda, identificando los siguientes:
 - Banco Bolivariano: Plan Visión Vivienda;
 - Banco de Guayaquil: Casa Fácil;
 - Banco Internacional: Compra de Casa, Ampliación y remodelación y Construcción;
 - Banco del Pacífico: Construye para el Pacífico e Hipoteca Pacífico;
 - Banco Pichincha: Crédito Habitar;
 - BIESS: Crédito hipotecario;
 - Banco Produbanco: Crédito hipotecario para vivienda, Vivienda Vacacional, Terrenos;
 - Cooperativa 29 de Octubre: Crédito de Vivienda;
 - Banco General Rumiñahui: BGR Tu Casa;
 - Banco Promerica: Crédito de Vivienda; etc.

En cuanto a los requerimientos por parte de las IFIS para otorgar un crédito hipotecario son, en general, las siguientes:

- Original y copia de la cédula
 - Justificación de ingresos
 - Declaración de impuesto a la renta de los tres últimos años o carta de exoneración.
 - En caso de declarar patrimonio presentar los respectivos documentos de justificación.
 - Documentos de la vivienda a comprar
- Sustituibilidad de la oferta: aquí se encuentra los diferentes tipos de créditos existentes en el periodo de estudio como son: crédito comercial, crédito de consumo y crédito de microempresa. Su explicación se sustenta en que al momento de ofrecerlos, por parte de las instituciones financieras, no se estaría incurriendo en costos o riesgos adicionales significativos, pudiendo ser fácil e inmediatamente cambiar la oferta de créditos de consumo a créditos hipotecarios.

La variable de análisis que se tomará para este estudio es el saldo de cartera bruta del segmento vivienda por cada subsistema financiero. Se toma ésta puesto que contiene valores de cartera por vencer y cartera improductiva (formada por cartera que no devenga interés y cartera vencida). Adicionalmente, para este estudio se realizará el cálculo de volumen de negocios, mismo que servirá para cuantificar la cuota de mercado que tiene cada operador económico, en el segmento mencionado.

Mercado Geográfico

El crédito de vivienda tiene un alcance nacional, pues, por el lado de la oferta existen instituciones financieras en todo el país que otorgan el servicio crediticio a varios territorios del país. Por el lado la demanda, de igual manera se lo realiza nacionalmente, ya que no existen límites geográficos para poder acceder a un crédito de vivienda.

Mercado Temporal

El mercado temporal para esta investigación se estableció desde el año 2007 hasta el año 2013. Dentro del mismo se encuentra el año de creación de la banca pública BIESS (año 2010), lo cual permitirá observar si ha existido o no un cambio en la estructura del mercado crediticio de vivienda en el Ecuador.

Barreras de entrada en el segmento de vivienda

Se podrá conocer cómo se encuentra el ámbito de competencia, tanto en las condiciones de operación, como en los marcos regulatorios legales que rigen en dicho sector, identificando las posibles barreras de entrada que se encuentran en el segmento crediticio de vivienda. Se deben buscar medidas que reduzcan las barreras de entrada, para estimular el crecimiento económico mediante el incremento de la competencia, lo cual obliga a las empresas a innovar más, ser más eficientes y aumentar la productividad. Además de simplificar los trámites y mejorar el ambiente de negocios, facilitan la creación de empresas en el sector formal.

Dado lo anterior se identifica lo siguiente:

Barreras legales

El Sistema Financiero Nacional está regulado por una cantidad de normas y leyes, que en el caso ecuatoriano, la normativa que rige es la siguiente⁸:

- Ley Orgánica de Instituciones del Sistema Financiero
- Reglamento a La Ley Orgánica de Instituciones del Sistema Financiero
- Codificación de Resoluciones de La Superintendencia de Bancos

Dicha normativa crea barreras de entrada de carácter jurídico dentro sector financiero, ya que establece una serie de requisitos obligatorios para aquellas instituciones que deseen entrar a participar en el mencionado mercado. Así, las barreras de entrada en el ámbito normativo que presenta el caso ecuatoriano son las siguientes:

La Ley Orgánica de Instituciones del Sistema Financiero publicada en Registro Oficial 250 de fecha 23 de enero de 2001 determina en su artículo primero que, esta Ley regula la creación, organización, actividades, funcionamiento y funciones de la Superintendencia de Bancos,

⁸ Cabe recalcar que a partir del 12 de septiembre de 2014 entra en vigencia el Código Orgánico Monetario y Financiero. El mismo sin perjuicio de lo ordenado en las Disposiciones Transitorias, deroga a ciertas normas y leyes, y dentro de las mismas se encuentra la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

organismo encargado de la supervisión y control de dicho sistema, brindando prioridad a la protección de los intereses públicos.

Por esta razón, se detalla a continuación los requisitos y procedimientos que deben cumplir y seguir las entidades que deseen entrar a participar en el sistema financiero nacional:

1. Opciones para constituir una entidad financiera del Sistema Financiero

- 1.1. Convenio entre los que otorguen la escritura (un solo acto)
- 1.2. Suscripción pública de acciones (forma sucesiva)

2. Requisitos para la constitución de entidades del Sistema Financiero

- 2.1. Constituir como Compañía Anónima (artículo 3 de la Ley Orgánica de Instituciones Financieras).
- 2.2. En su denominación las Instituciones deberán constar la calidad de “banco” o “sociedad financiera” o “corporaciones” (artículo 4 de la Ley Orgánica de Instituciones Financieras).
- 2.3. Estatuto de Capital Autorizado (artículo 6 de la Ley Orgánica de Instituciones Financieras).
- 2.4. Autorización de la Superintendencia de Bancos.
- 2.5. Solicitud de Constitución.
- 2.6. Para la promoción de la constitución, cinco o más personas que actúen por sus propios derechos o en representación de otras, en calidad de promotores de una institución financiera deberán presentar la solicitud de autorización a la Superintendencia de Bancos, la misma que deberá contener la siguiente documentación:
 1. Antecedentes personales de los promotores, mismos que permitirán verificar su responsabilidad, probidad y solvencia. Cada promotor deberá justificar su solvencia económica y declarar bajo juramento que los recursos provienen de actividades lícitas;
 2. Demostrar su condición de representantes de los promotores;
 3. Estudio de factibilidad económico y financiero de la compañía a constituirse, mismo que debe fundamentarse en datos actualizados; y,
 4. Proyecto de contrato de constitución, el cual debe incluir el Estatuto previsto para la entidad financiera (artículo 9 de la Ley Orgánica de Instituciones del Sistema Financiero).
- 2.7. La constitución de nuevos bancos y sociedades financieras, se requerirá un patrimonio técnico constituido mínimo de:
 - Bancos: USD \$7.886.820
 - Sociedades Financieras: USD \$3.943.410
- 2.8. Para la constitución de nuevas asociaciones, mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y de cooperativas de ahorro y crédito, que realizarán intermediación financiera con el público, requerirá un patrimonio técnico constituido mínimo de:
 - Para mutualistas: USD \$ 788.682
 - Para cooperativas: USD \$ 788.682

3. Procedimientos para la constitución de instituciones del Sistema Financiero

Para aquellas entidades que constituya a través Suscripción pública de acciones realizaran lo siguiente:

Recibida la solicitud, la Superintendencia ordenará la publicación de la petición, incluida la nómina de los promotores, por tres veces, con intervalos de al menos un día entre una y otra, en un periódico de circulación nacional.

La Superintendencia de Bancos deberá resolver la misma en el término de setenta días, contados a partir de la fecha de la última publicación o de la contestación a las oposiciones que se hubiesen presentado. Esta entidad aceptará la solicitud para la continuación del trámite o, en caso contrario, la negará. En el artículo 10 de la Ley Orgánica de Instituciones del Sistema financiero establece que si la decisión fuere favorable a los peticionarios, la autorización para promover la sociedad de que se trate se concederá por resolución de la Superintendencia, señalando la duración máxima del período de promoción, mismo que no podrá exceder de seis meses, prorrogables por igual periodo por una sola vez.

Terminada la promoción pública, dentro del período establecido, los interesados deberán constituir la institución financiera en un plazo que no deberá exceder de seis meses, donde deberán solicitar a la Superintendencia la autorización respectiva acompañado de:

1. Escritura pública que contenga:
 - Estatuto social aprobado;
 - Listado de los accionistas suscriptores y su nacionalidad; y,
 - Monto de capital suscrito y pagado, y el número de acciones que les corresponde a cada uno de ellos.
2. Certificado en el que conste la integración del capital aportado extendido por el banco que haya recibido el depósito.

Comprobados los requisitos anteriormente mencionados y una vez calificada la responsabilidad, la idoneidad y solvencia de los suscriptores del capital, la Superintendencia en un plazo de treinta días aprobará la constitución de la institución financiera mediante resolución, misma que se publicará en el Registro Oficial y se inscribirá en el Registro Mercantil del cantón donde tendrá su domicilio principal de la institución.

Terminado el plazo de promoción pública, y si no se hubiera presentado la documentación mencionados en este artículo, quedarán sin efecto la autorización a que se refiere el artículo 8 de la presente ley. También quedarán sin efecto los compromisos y las obligaciones que hubiesen sido asumidos por los promotores, quienes devolverán a los suscriptores del capital las sumas que hayan aportado, con más los intereses generados en el depósito (artículo 11 de la Ley Orgánica de Instituciones del Sistema Financiero).

Para las instituciones que constituya a través de Convenio entre los que otorguen la escritura realizaran lo siguiente:

Para fundar una institución del sistema financiero sin promoción pública, los interesados podrán presentar de una vez la solicitud de constitución acompañado simultáneamente la información establecida en los artículos 9,10 y 11 de la Ley Orgánica de Instituciones del Sistema Financiero (artículo 12 de la Ley Orgánica de Instituciones del Sistema Financiero).

4. Procedimientos generales para la constitución de entidades del Sistema Financiero

Las entidades financieras deberán notificar a la Superintendencia la fecha en que iniciarán sus operaciones. Si la institución no inicia las operaciones al público en el transcurso de seis meses, contados a partir de la fecha de otorgamiento del certificado de autorización, este quedará sin efecto (artículo 14 de la Ley Orgánica de Instituciones del Sistema Financiero).

5. Requisitos para colocar oficinas de las instituciones del Sistema Financiero

La institución del sistema financiero que se propone la autorización para establecer oficinas en el Ecuador deberá cumplir con los siguientes requisitos:

Inscrita la resolución que aprueba la constitución de la institución financiera, el banco depositario de la cuenta de integración de capital podrá a disposición de los administradores de la institución constituida, los valores más los intereses devengados.

- a) Demostrar que está legalmente establecida de acuerdo con las leyes del país en donde está constituida la matriz;
- b) Demostrar que conforme a dichas leyes y a sus propios estatutos, puede acordar la creación de sucursales que cumplan los requisitos que esta Ley señala y que la disposición de operar en el Ecuador ha sido debidamente autorizada, tanto por la casa matriz, como por la autoridad gubernamental encargada de la vigilancia de la institución en su país de origen, si esto fuere exigido según la ley de ese país;
- c) Mantener permanentemente en el país, cuando menos un apoderado, cuyo poder será previamente calificado por la Superintendencia, y deberá inscribirse en el Registro Mercantil. Este apoderado tendrá facultades amplias y suficientes para realizar todos los actos y contratos que hayan de celebrarse y surtir efecto en el territorio nacional y especialmente para que pueda contestar demandas y cumplir las obligaciones contraídas por el mandante. El poder deberá otorgarse en forma clara y precisa para obligar a las institución representadas, respondiendo dentro y fuera del país, por los actos que se celebren y contratos que se suscriban en el país de origen de la institución financiera extranjera;
- d) Asignar y mantener en el país el monto de capital y reservas que de acuerdo con las disposiciones de esta Ley se exige a los bancos o sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo, según corresponda; y,
- e) Reconocer expresamente la sumisión a las leyes, tribunales y autoridades del país, con relación a los actos que celebre y contratos que suscriba en el territorio ecuatoriano o que hayan de surtir efectos en el mismo y renunciar a la reclamación por la vía diplomática (artículo 20 de la Ley Orgánica de Instituciones del Sector Financiero).

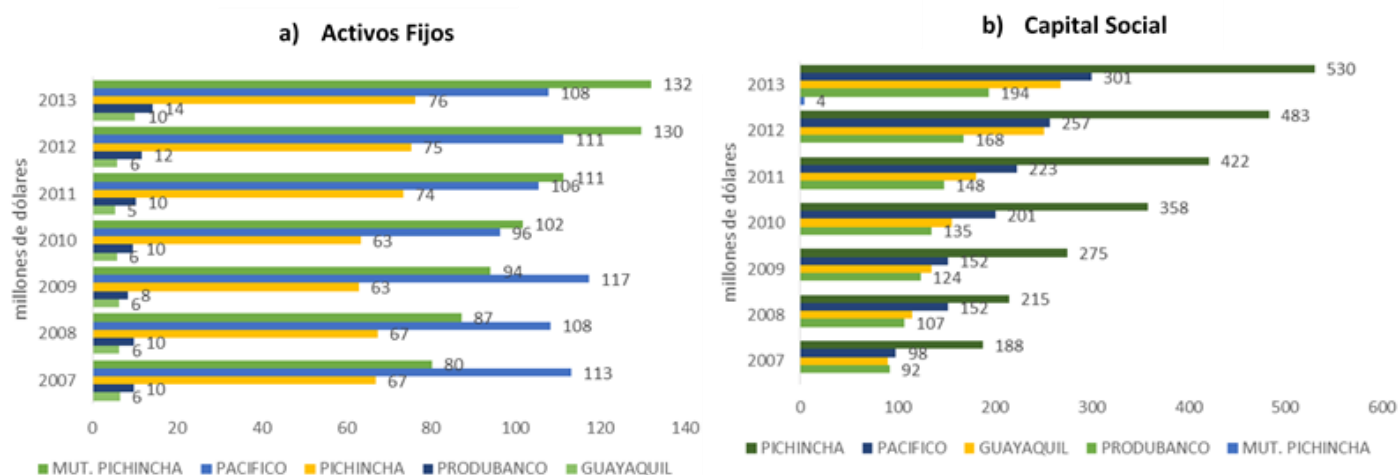
Barreras económicas

Como se observó en los casos internacionales, específicamente en el chileno, y en la fundamentación teórica, los valores relacionados a activos fijos y capital social constituyen barreras económicas. Lo anterior está fundamentado en que la dificultad de poseer o producir dichos valores en el corto tiempo.

Aplicando lo anteriormente mencionado para el caso ecuatoriano, en cuanto a activos fijos, la Mutualista Pichincha es la entidad que posee mayor cantidad de los mismos, puesto que en 2013 registró un valor de USD 132 millones e inicialmente obtuvo por este USD 80 millones en 2007. A continuación se encuentra el Banco Pacífico, entidad que en 2007 y en 2013 obtuvo

saldos por USD 113 y 108 millones, respectivamente. También en la sección a) del Gráfico No. 24 se puede notar que el Banco Pichincha registró en 2007 USD 67 millones, cifras que aumentarían en 2013 a USD 76 millones.

Gráfico No. 24
Evolución de activos fijos y capital social de las principales instituciones financieras participantes en el segmento hipotecario, periodo 2007-2013



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2014.

Elaboración: Michelle Jiménez

Por otra parte, la sección b) del mismo gráfico muestra que la entidad que posee mayor capital social, es el Banco Pichincha, puesto que en 2007 obtuvo valores por este rubro de USD 188 millones de dólares, incrementándose a USD 530 millones en 2013. Seguido está el Banco Pacífico, institución que en 2007 y en 2013 poseyó USD 98 y 301 millones, respectivamente. En tercer lugar, con un valor de USD 90 millones en 2007 está el Banco Guayaquil, mismo que en 2013 obtendría en capital social un saldo de USD 268 millones.

De esta manera, en el sector financiero rubros como activos fijos y capital social generan barreras económicas, mismas que no permiten acceder al mercado de manera inmediata. Esto estaría explicado porque dichos valores son muy elevados, lo que generaría dificultades para la inicio de operación de las IFI de los nuevos competidores.

Barreras naturales

1. Tiempo (antiguos y nuevos operadores)

Tabla No. 15
Fecha de creación de principales instituciones financieras del segmento vivienda

No.	Entidad	Fecha creación
1	PICHINCHA	11/04/1906
2	GUAYAQUIL	20/12/1923
3	MUT. PICHINCHA	01/11/1961
4	PACIFICO	10/04/1972
5	PRODUBANCO	01/11/1978

Elaboración: Michelle Jiménez

Este aspecto sería percibido como una barrera, puesto que se podría asumir que un nuevo competidor no posee experiencia suficiente para participar en la industria. Por otro lado, el

hecho de poseer cierta trayectoria en el mercado permite que un bien o servicio, que promoció cierta institución financiera, se encuentre bien posicionado. En este caso, el operador económico con mayor tiempo de participación dentro de la cartera del segmento vivienda es el Banco Pichincha, entidad considerada la más antigua del sistema financiero nacional, ya que su fecha de creación fue el 11 de noviembre de 1906 (Tabla No. 15.). Por lo anterior, se asumiría que entre mayor cantidad de años se encuentre un competidor dentro de la industria obtendrá mayor experiencia en sector tratado, permitiendo posicionar sus productos y/o servicios frente a los que ofertan sus competidores. Tomado lo anterior, mencionada entidad tendrá ventaja sobre aquellas entidades que poseen o no tiempo de participación en la oferta de créditos de vivienda, generando ventajas para posicionar un producto crediticio.

También, con la trayectoria y temporalidad que posea una institución financiera podría crear cierta demanda cautiva. En otras palabras, daría paso a que varios consumidores, en este caso consumidores del crédito de vivienda, únicamente adquieran productos financieros de firmas con cierta trayectoria con la justificación de que existe confianza en las actividades que estas realizan.

2. Ausencia o Asimetría de Información:

En el sector financiero, en lo que respecta a los contratos financieros de préstamos la asimetría de información se da cuando el prestamista no posee información suficiente sobre la persona a la cual va a otorgar el crédito. La entidad reconoce claramente la desventaja, por lo que estará reflejada en el tipo de interés. Para obtener mayor información del cliente las estructuras tecnológicas son esenciales, puesto que facilitan la obtención de información de manera más rápida y eficiente. Sin embargo, esto recae en costos elevados que varias entidades financieras no pueden cubrir al momento de entrar a participar al mercado mencionado.

3. Cobertura geográfica:

Se toma el ámbito puesto que alcanzar a generar una cobertura geográfica total demanda mucho capital, y solo entidades con saldos altos en relación a activos fijos y a capital social podría alcanzar lo expuesto. Obteniendo valores altos y suficientes la cobertura podría alcanzarse mediante la instalación de mayores puntos de red de cajeros, sucursales, agencias y matrices. Es así, que la banca privada es quien posee mayor cobertura geográfica por obtener grandes saldos en las cuentas anteriormente nombradas. En el año 2013 la SB señala que el número de puntos de atención disponibles por ese subsistema concentra el 97,2% del total del SFN, lo cual radica especialmente en los corresponsales no bancarios (7.368) a nivel nacional (Memoria SB, 2013:191).

4. Diferenciación:

Esto es cuando los operadores económicos existentes cuentan con marcas propias y/o una clientela leal. Así, se crea una dificultad adicional para las firmas nuevas, puesto que hay elevados costos que deberán enfrentar para crear su propia clientela, al igual que su marca. Esto podría articularse con lo que se mencionó anteriormente, fortaleciendo la creación de demanda cautiva. Como se señaló en la definición de mercado relevante, en

la Tabla No. 16 se encuentra desarrollado de manera más específica el punto de sustituibilidad de la oferta, permitiendo observar los diferentes productos crediticios que ofrecen las principales instituciones financieras participantes en el segmento:

Se evidencia que cada uno de los productos crediticios que ofertan las entidades financieras posee un nombre especial para diferenciar su producto, tratando de esta manera atraer a la demanda. La diferenciación también se encuentra en los montos, tanto mínimos como máximos en que se puede conseguir este servicio financiero; por ejemplo el Banco Produbanco no posee límite monetario en su esquema crediticio, mientras el Banco Pichincha oferta créditos hipotecarios sin límite de monto pero siempre evaluando la capacidad de endeudamiento del cliente. Por otra parte el Banco Pacífico es la entidad que se diferencia del resto principalmente en la característica de cobertura de financiamiento, puesto que financia hasta el 80% del valor del avalúo del bien, contrastando con el Banco Produbanco que solo lo hace hasta un 50% del valor del bien.

De igual manera, una de las características de estos productos crediticios son los plazos que ofrecen dichas IFIS a los clientes al momento de financiar un crédito, en este caso del segmento hipotecario. Del grupo de entidades financieras que se han mostrado en la Tabla No. 16, Banco Pichincha se destaca por brindar un mayor plazo de pago, en cuanto a créditos hipotecarios (20 años); mientras que el Banco Pacífico, en su producto crediticio “Construye con el Pacífico”, sólo brindar a los usuarios financieros 12 años para el financiamiento del dicho programa.

Otro aspecto que debe ser considerado es el monto mínimo que las entidades financieras estipulan que pueden financiar. Es así, que el Banco Produbanco es la única institución que no exige montos mínimos a financiar; y, contrastando a esta entidad se encuentra el Banco Guayaquil, que exige un monto mínimo por financiar de USD 14.000.

En lo que más se pueden diferenciar las firmas financieras son en los servicios adicionales para respaldar los saldos de capitalización y amortización del crédito, generando mayor confianza y facilidad de pagar la deuda. Aparte del seguro de desgravamen que las instituciones financieras deben por obligación ofertar conjuntamente con el servicio financiero, se encuentran los llamados “beneficios adicionales”, que contemplan facilidades de pago. En este último puede existir mayor diferenciación de producto puesto que las firmas brindan meses de gracia, crédito directo, no pagos de abonos extraordinarios, etc.

Tabla No. 16
Productos crediticios hipotecarios ofertados por principales entidades financieras del
segmento hipotecario, 2012.

Entidad	Nombre del crédito	Desde (en dólares)	Hasta (en dólares)	Porcentaje de financiamiento (del avalúo)	Plazo máximo	Seguros	Beneficios adicionales
PICHINCHA	Crédito Habitar	3.000	Standard de 150.000 y según la capacidad de endeudamiento del cliente hasta cualquier monto	70%	20	Incendio, terremoto y seguro de desgravamen sobre el saldo del crédito si el cliente o su cónyuge fallecen	Tres meses de gracia, por lo tanto el pago de la primera cuota se lo realiza a los 120 días, posteriores al otorgamiento del crédito.
GUAYAQUIL	Casa fácil	14.000	200.000	70%	15	Seguro de vida y póliza de incendio	Facilidades para acceder crédito línea blanca con Multicrédito Línea Hogar
PACIFICO	Construye con el Pacífico	2.500	175.000	70%	12	Seguro de desgravamen, de incendio y seguro contra todo riesgo para contratista durante el período de construcción	Gracia de capital durante el período de construcción. Se asigna una tarjeta Pacificard gratis con el crédito otorgado.
	Hipoteca Pacífico	2.500	200.000	80%	15	Seguro de desgravamen y de incendio	Tres meses de gracia para inicio de pago de dividendos. Se asigna una tarjeta Pacificard gratis con el crédito otorgado.
PRODUBANCO	Vivienda Principal	No hay montos mínimos	150.000	70%	15	Seguro de incendio y desgravamen	No requiere ser cliente y se pueden realizar abonos extraordinarios y pre cancelación en cualquier momento.
BOLIVARIANO	Plan Visión Vivienda	10.000	250.000	70%	15	Seguro de incendio, terremotos e inundaciones (a excepción de la compra de terrenos) y seguro de desgravamen para el cliente y su cónyuge.	Es posible Realizar el seguimiento del crédito en línea, ingresando en www.bolivariano.com

Fuente: EKOS, 2012.

Elaboración: Michelle Jiménez

Caso BIESS

Funcionamiento BIESS

A partir de su año de creación, el 18 de agosto de 2010 se expide el Manual Orgánico Funcional del BIESS, documento que establece objetivos y funciones que debe cumplir este administrador de fondos. El mismo en su artículo número cuatro (4) determina los productos que el Banco debe generar, siendo los siguientes:

Productos primarios:

- Inversiones a través de instrumentos que ofrece el mercado de valores;
- Inversiones en el mercado de valores en títulos de renta fija y variable;
- Estructuración, impulso y promoción de proyectos de inversión;
- Concesión de créditos hipotecarios, quirografarios y prendarios;
- Servicios financieros a favor de los afiliados y jubilados del IESS; y,
- Redescuento de cartera hipotecaria de instituciones financieras.

Productos secundarios:

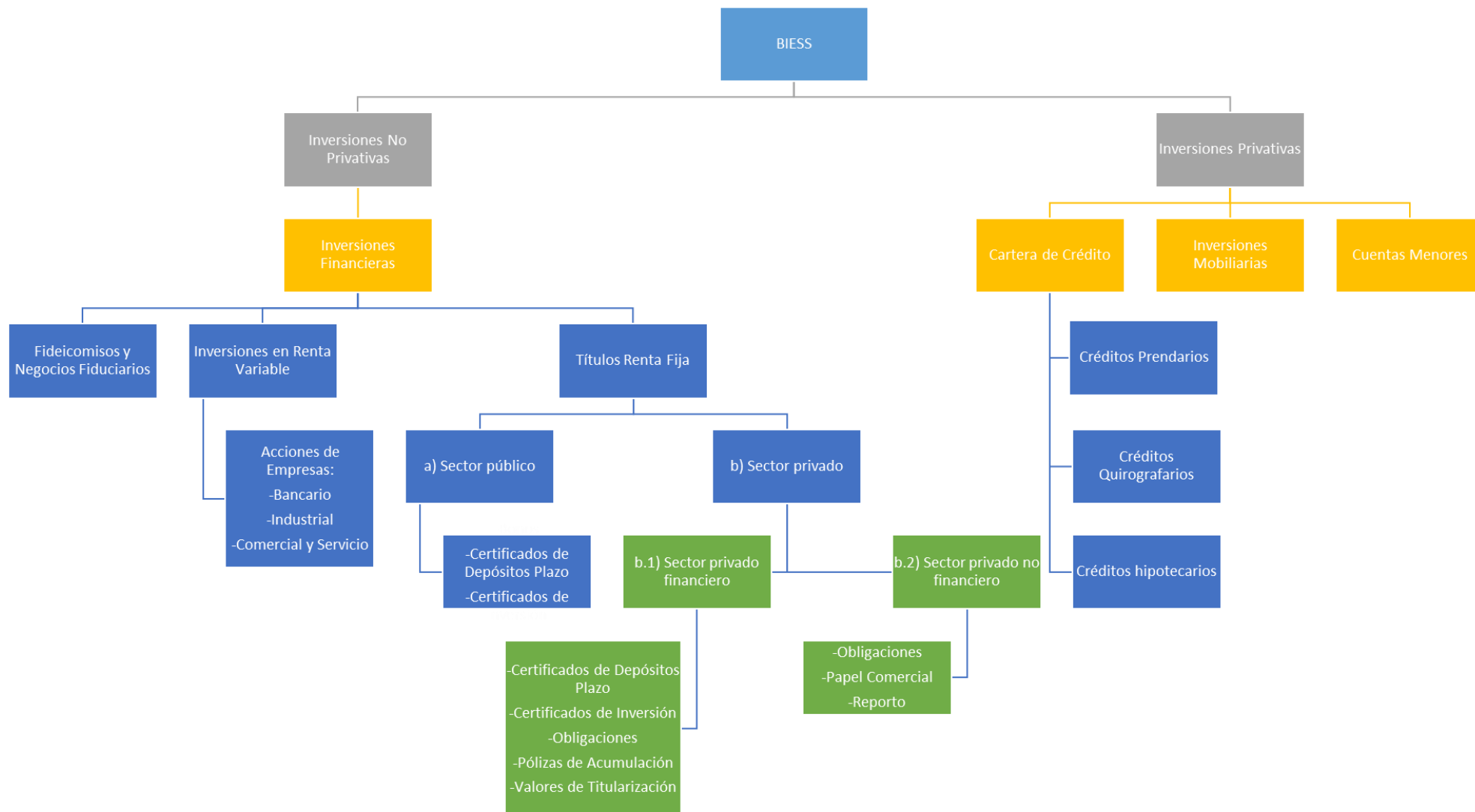
- Todos los que generan las unidades de nivel de apoyo y asesoría, cuyo detalle se incluye en la descripción de funciones de cada una de las dependencias del banco de inversión (Manual Orgánico Funcional del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, BIESS, 2010: 3).

Bajo este esquema es en el cual el BIESS decide dividir sus operaciones en dos segmentaciones: inversiones privativas e inversiones no privativas. Los documentos financieros del IESS definen a las inversiones privativas como aquellas inversiones que el IESS realiza directamente con los afiliados, así como las inversiones inmobiliarias. En cambio, las inversiones no privativas son aquellas operaciones financieras que el IESS realiza a través de la bolsa de valores y fideicomisos de inversión (IESS, 2010:1). Dentro de las inversiones privativas se encuentran las siguientes carteras:

Cartera Quirografaria: dentro del mismo consta los créditos quirografarios que la institución pública ofrece por un monto igual al valor acumulado en tus Fondos de Reserva y Cesantía; y, dependiendo de tu capacidad de pago. El usuario podrá solicitar un monto de hasta 80 salarios básicos unificados del trabajador en general (27.200).

Cartera Hipotecaria: dentro de esta cartera se encuentra los préstamos hipotecarios que este banco ofrece para la adquisición de bienes inmuebles, como unidades de vivienda, construcción, remodelación, ampliación y/o mejoramiento de las mismas, terrenos, oficinas, locales comerciales o consultorios; así como también sustitución de créditos hipotecarios para viviendas otorgadas por otras instituciones financieras del país.

Cuadro No. 1
Organigrama de “Inversiones Privativas” y “No Privativas” del BIESS.



Fuente: Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2010.

Elaboración: Michelle Jiménez

Cartera Prendaria: el BIESS concede créditos inmediatos con dinero en efectivo, recibiendo como garantía joyas de oro.

Cabe mencionar que por la composición de este banco habrán dos instituciones pertenecientes a la Función de Transparencia y Control social que realizan acciones de supervisión sobre el mismo: por el lado de colocaciones estará la Superintendencia de Bancos; y por el lado de las inversiones no privativas supervisará la Superintendencia de Compañías (SUPERCAS).

Ventajas y desventajas de la entrada del BIESS

En esta sección se expone las condiciones detectadas en las que entró a operar este banco, siendo calificadas como ventajas y desventajas del mismo. Estas servirán para determinar si dicha institución obtuvo o no facilidades al momento de entrar a operar al mercado crediticio en el SFN; y de ser afirmativo el caso, estas ventajas serían las desventajas que tuvieron que enfrentar las IFIS dentro del segmento vivienda.

Ventajas:

- Naturaleza y disponibilidad de fondos: se calificaría como la ventaja más fuerte que obtuvo el BIESS y como la desventaja más fuerte para las instituciones financieras que se encuentran en el negocio del otorgamiento de créditos. Esto se encuentra dado por la naturaleza de los fondos, siendo estos los aportes directos de los trabajadores en situación de dependencia laboral más las aportaciones de los voluntarios al sistema de seguridad social. De esta forma, al ser el BIESS el administrador de fondos del IESS, dichos fondos se encuentran en disponibilidad inmediata para el uso del banco de inversión.

A diferencia de las entidades financieras privadas, este banco no necesita realizar el ejercicio de captación (se define como banca de segundo piso). Es ahí donde las IFIS deben competir fuertemente, puesto que al obtener captaciones por parte del público les permite realizar y aumentar el giro del negocio, sustentando la creación e incrementación de sus otros productos y servicios financieros

- Tasa de interés: el banco del IESS al tener un enfoque más social que lucrativo, se enfoca a ofertar las tasas de interés más baja del mercado, puesto que su objetivo facilitar a sus afiliados a obtener mayores posibilidades de financiamiento. Obteniendo las tasas de interés más atractivas del mercado, genera que la demanda crediticia se incline mayormente a esta institución.
- Información: al realizar las aportaciones en el sistema del IESS, existe la ventaja de observar el historial de pagos de los mismos por cada afiliado, lo que permite conocer a este banco de inversión el comportamiento financiero de sus usuarios, siendo esta una plataforma confidencial por parte de los órganos públicos. Esta plataforma permitirá al banco determinar si es o no un cliente un buen candidato para el crédito, disminuyendo así su riesgo por motivos de impagos y solicitando menos documentos que abalancen la situación financiera del cliente. Esto genera que el proceso de otorgamiento de crédito sea más rápido.

Por tal razón la ventaja relacionada a la disponibilidad de información es evidente, puesto que los operadores económicos del segmento de vivienda no tienen acceso a esta plataforma.

- Sustitución de hipoteca: el programa de sustitución de hipoteca permite a un cliente financiero trasladar las obligaciones con garantía hipotecaria perteneciente a una entidad financiera regulada por la SB al BIESS. Esta propuesta es únicamente cuando el crédito original que haya otorgado la IFI se ha destinado para la compra o construcción de vivienda. Para esto el BIESS ha firmado convenios con varias entidades financieras, como se muestra en el *Anexo B* del presente trabajo. Sus efectos pueden ser visualizados en el siguiente capítulo.

Desventajas:

- Experiencia: Pese a que ya se habían entregado anteriormente créditos bajo la forma jurídica del IESS, el banco de inversión no ostenta la suficiente experiencia a comparación de sus competidores en el segmento crediticio; puesto que solo posee tres años de funcionamiento en el mercado, lo que le podría generar algunas complicaciones en entender y desarrollarse en el sector financiero.
- Definición legal de constitución del banco: Como se estipuló anteriormente, la ley que crea esta institución maneja dos conceptos totalmente distintos para definir al banco calificándolo como banco de inversión, y al mismo tiempo, un administrador de fondos (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2011:12). De esta manera las autoridades que supervisan a esta entidad (SB y SUPERCIAS) no saben de qué modo controlar a la institución, y cuál sería la manera de reportar sus estados financieros.

Se ha determinado cuatro ventajas y dos desventaja, señalando al BIESS como una entidad con facilidades de entrada para su participación en el mercado.

En este capítulo se evidenció que existen varias experiencias internacionales de casos de investigación sobre el mercado crediticio, los cuales han sido realizados por sus respectivas agencias de competencia. En los mismos se ha podido constatar la estructura del sector financiero conjuntamente con su función, siempre observando la definición de mercado que cada agencia ha definido. Es así, que el estudio mexicano es el caso que más se ha aproximado a la definición de mercado relevante ecuatoriano, definido en este capítulo. La definición de mercado relevante es significativa y crucial a partir de este punto, puesto que el desarrollo del mismo que se amplificarán el siguiente capítulo, consintiendo conocer la estructura del mercado del segmento de vivienda, al igual que su estado de competencia.

Igualmente, en este capítulo se detectó las barreras de entrada tanto legales, como económicas que se enfrentan los operadores económicos al momento de querer participar en el mercado crediticio. Se observó que las barreras legales están estipuladas por los requerimientos mínimos que exige la normativa a los nuevos operadores que deseen operar dentro del SFN. En cambio, las barreras económicas se centran en valores de activos fijos y de capital social, apoyadas de barreras naturales como lo es el tiempo de operación, diferenciación de producto, ausencia de información y cobertura geográfica. Estos elementos estarían generando obstáculos en la entrada de nuevas instituciones financieras.

Finalmente, se determinó las condiciones con las que entró a operar el BIESS en el segmento crediticio, identificándolas como ventajas y desventajas. De esta manera se plasmó que las ventajas fueron mayores, y que la naturaleza y disponibilidad de fondos fue una de las más importantes. La experiencia en el mercado crediticio fue mostrada como desventaja en las condiciones de operación del banco de inversión público. Por tal virtud sus efectos serán expuestos en el siguiente capítulo, como efectos que tuvo la entrada del BIESS sobre los saldos de cartera bruta del segmento vivienda del resto de entidades financieras.

Capítulo III: Evolución de la estructura y nivel de concentración económico en el segmento de mercado de crédito de vivienda en el Ecuador, en el periodo 2007-2013, tomando en cuenta la entrada del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Este último capítulo muestra la evolución de la estructura del mercado del crédito específicamente del segmento de vivienda, ejerciendo la aplicación de definición de mercado relevante que se realizó en el capítulo anterior. Se tendrá un análisis tanto, ex ante como ex post, centrado en la nueva participación estatal, dada por el BIESS. Por tal situación se expondrán dos escenarios, ambos que manifestarán cambios significativos tanto en los valores de cartera bruta del mencionado segmento, como en la variación de la participación de los operadores económicos inmersos en el segmento estudiado. Expuesto lo anterior se obtendrá el análisis de los índices de concentración, tomando en cuenta la participación de este administrador de fondos público.

Inicialmente, el análisis se realiza en torno a los saldos de cartera bruta por subsistemas financieros, arrojando aquellas entidades representativas en el segmento vivienda. Posteriormente se muestra la composición de la cartera de los fondos administrados por el BIESS, con su respectivo porcentaje de participación del fragmento hipotecario en el total de los mismos. Lo anterior permitiría constatar el cambio generado por el efecto de entrada de los valores de la cartera del banco estatal en la estructura total del segmento en el ámbito financiero nacional. Bajo el contexto anterior, y añadiendo un análisis más ahondado en el ámbito de competencia, se obtiene dos enfoques del estado de concentración económica, tanto incluido como excluido el BIESS.

Saldo de cartera bruta del segmento vivienda por instituciones financieras

Observando la sección a) del Gráfico No. 25 se describe la evolución de los saldos de la cartera bruta del segmento de vivienda proporcionadas por las instituciones bancarias. Inicialmente se colocaron, en 2007, USD 1.021 millones. Se registraron colocaciones por USD 1.392 millones, acompañados de un 3,63% de variación anual respecto al año 2013. En la misma sección se observa que el Banco Pichincha posee el mayor valor de cartera de crédito de dicho segmento a comparación del resto de bancos, donde en 2007 obtuvo USD 381 millones, los cuales aumentan a USD 574 millones en 2013.

Es importante acotar que el año 2010 registró el valor más alto para esta institución; sin embargo a partir del 2011 el mismo decae sin poder retomar el valor ya mencionado. Su reducción estaría explicada por dos motivos: la primera sería por las pre-cancelaciones de hipoteca; y la segunda sería por el traslado de hipotecas que se dio a partir del 2010. Estos dos

motivos estarían dados por la entrada de la participación del BIESS al mercado del segmento de vivienda.

Posteriormente se encuentra el Banco Pacifico, mismo que posee una tendencia diferente al banco anterior, ya que en 2007 registraba USD 120 millones por saldo de cartera bruta, y creció a USD 272 millones en 2013. Banco Guayaquil, es la tercera entidad que coloca más dentro del saldo de cartera bruta de vivienda, teniendo en 2007 USD 69 millones para pasar a USD 146 millones en 2013. Finalmente se encuentra el Banco Produbanco, institución que registro en 2007 USD 43 millones por valores del segmento vivienda, y que subsiguientemente obtuvo USD 84 millones en 2013.

Los valores de la cartera del segmento vivienda obtenidas por las cooperativas en el 2007 alcanzaron valores por USD 121 millones, como lo presenta la sección b) del Gráfico No. 25. En 2013 el saldo aumenta a USD 244 millones con una tasa de variación del 1,88%. Se observa que la entidad 29 de Octubre se encuentra liderando el segmento respecto al total de cooperativas, con valores de USD 15 millones para 2007 y USD 24 millones para 2013. En segundo lugar está la institución Coopprogreso quien posee en 2007 USD 12 millones y a partir del año 2010 sus valores tienen a permanecer constantes hasta 2013, donde el saldo de este último año es de USD 22 millones. En tercer lugar se encuentra la cooperativa Oscus, entidad que en 2007 coloco USD 9 millones, para posteriormente obtener 17 millones en 2013.

En cuanto a las instituciones financieras públicas, la evolución de los saldos de cartera bruta de dicho segmento ha tendido a la baja, como evidencia la sección c) del Gráfico No. 25. Esto porque en 2007 se registró USD 19 millones por saldo de cartera bruta. En cambio, en el 2013 el saldo de ésta cartera se ubicó en USD 12 millones y una variación porcentual del 26,12%.

Es evidente la dominancia del BEV en este segmento, respecto a todas las instituciones financieras públicas, ya que sus funciones están encaminadas netamente al otorgamiento de crédito para vivienda. En 2007 se colocaron USD 19 millones en dicha cartera, cifra que disminuiría fuertemente a USD 11 millones para 2013.

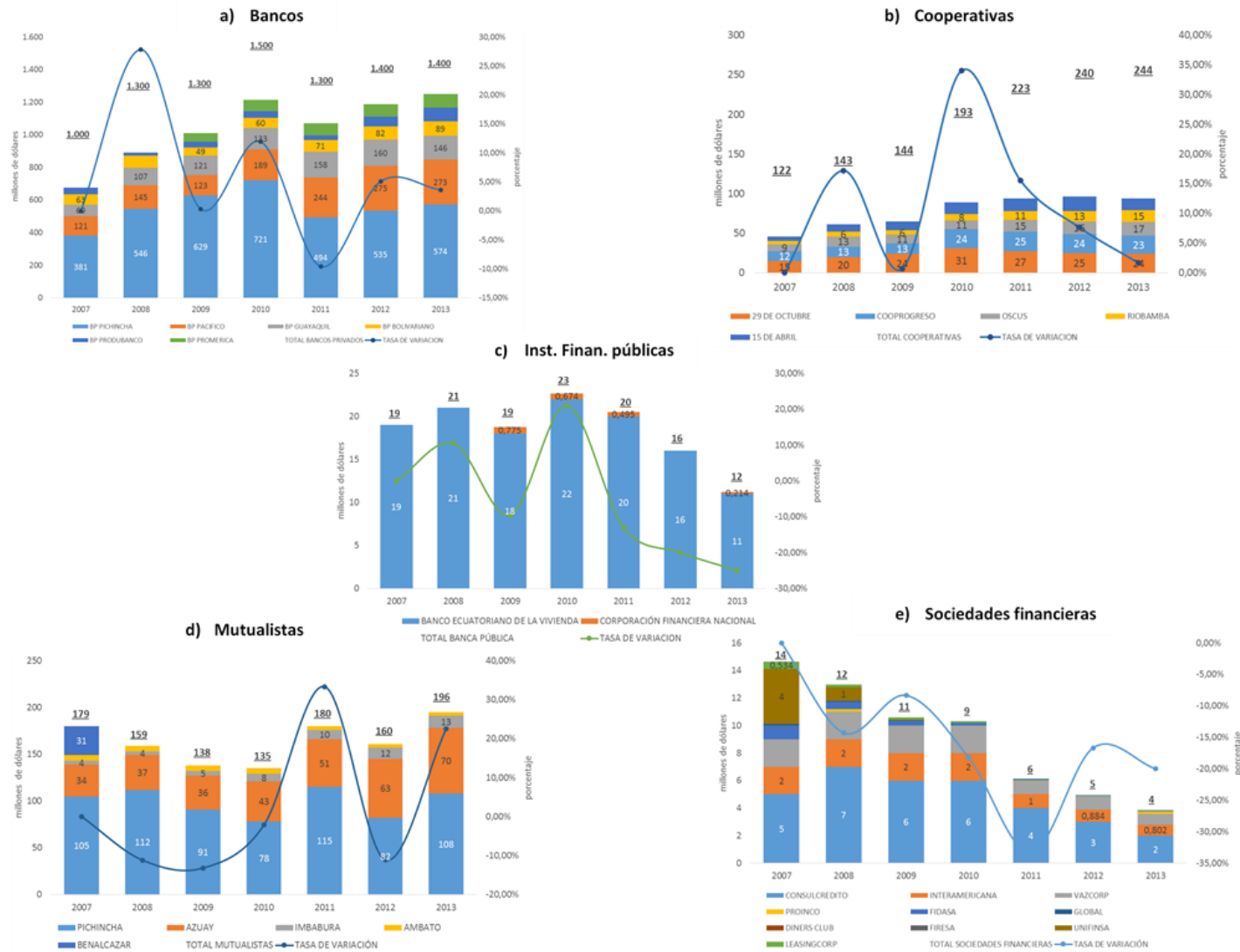
La reducción de estos valores esta explicado por el accionar del Ministerio Coordinador de Política Económica, órgano que busca otorgar más eficiencia y eficacia en la concesión de créditos y prestación de servicios por parte del sector financiero público. Así, el ministerio ha implementado una estrategia tendiente a reducir el campo de acción o eliminar aquellas instituciones que se consideran ineficientes o innecesarias dentro del nuevo esquema de desarrollo social. Es así que durante el año 2013 y principios del año 2014, el gobierno tuvo previsto el redimensionamiento del BEV reduciendo sus operaciones y tamaño, encaminando la estrategia a un posible cierre de esta entidad a través de la emisión del nuevo Código Orgánico Monetario y Financiero (Memoria SB, 2013: 77).

En el año inicial del estudio las mutualistas colocaron USD 179 millones en cartera bruta del segmento vivienda, y en 2013, dicho saldo se incrementa a USD 195 millones con una variación anual del 23%. En la sección d), la Mutualista Pichincha, es quien asienta mayor volumen de cartera bruta en este segmento dentro de grupo de instituciones, donde se registraron valores por USD 105 millones en 2007, valor que se incrementa a USD 108 millones en 2013. La Mutualista Azuay es quien posee en esta cartera USD 34 millones en 2007 y en 2013 situó USD 70 millones. Con gran diferencia de valores, se encuentra la Mutualista Imbabura, misma que registró saldos de USD 3 y 13 millones correspondientes a los años 2007 y 2013.

Un caso similar al de las instituciones financieras públicas sucede con las sociedades financieras, donde la evolución de los valores de cartera bruta del segmento vivienda se ha reducido en el periodo de análisis, como se observa en la sección e). En 2007 este valor en total alcanzó USD 13 millones, encogiéndose significativamente a USD 3 millón para el 2013. Es importante observar que la tasa de variación anual para todos los años fue negativa, siendo la más baja la del año 2012 (-24,69%). Igualmente, se expone la evolución de los valores de cartera bruta del segmento vivienda por parte de las sociedades financieras. Consulcredit, quien lidera el segmento registró en 2007 USD 5 millones, para pasar a USD 2 millones de dólares en 2013. Siguiendo a esta institución se encuentra Vazcopr, colocando en 2007 USD 1 millones, los cuales disminuyen a USD 755.000 en 2014. La sociedad financiera Interamericana es la tercera entidad representativa de este segmento dentro de este grupo, ya que sus cifras en 2007 fueron de USD 1 millón y en 2013 de USD 802.000.

Gráfico No. 25

Evolución del saldo de cartera bruta del segmento vivienda por subsistema financiero, periodo 2007-2013

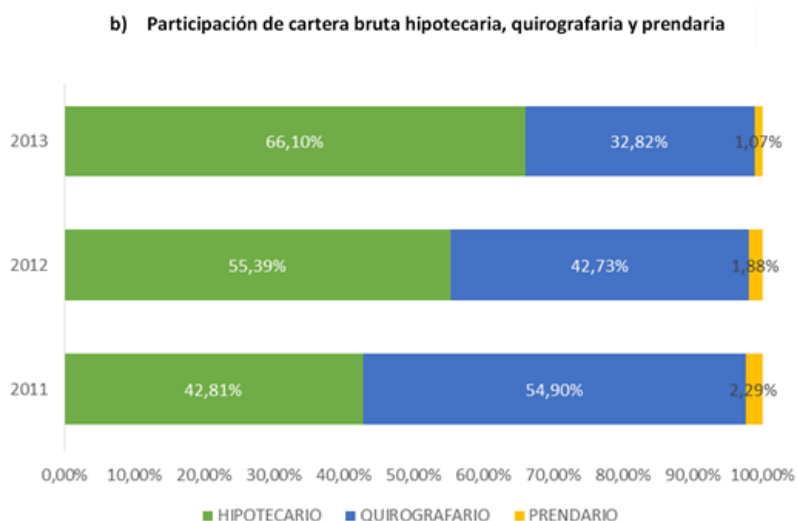
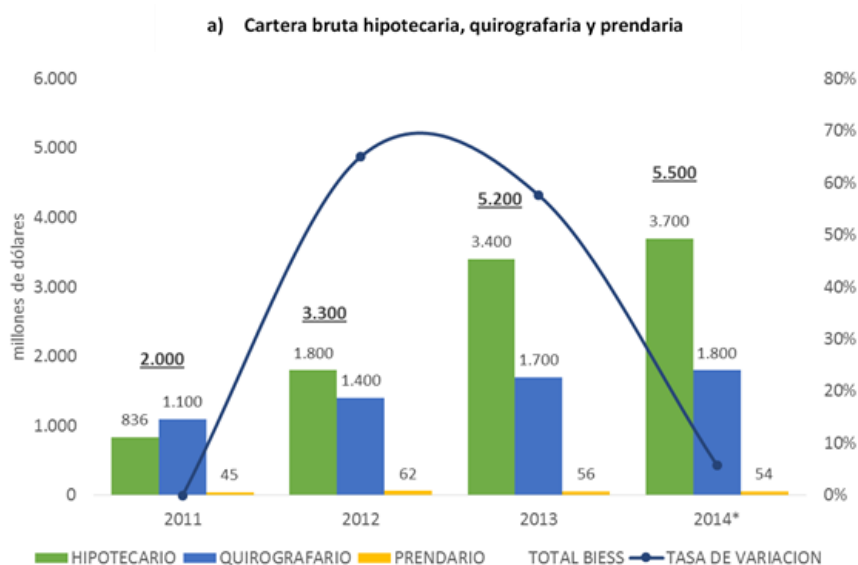


Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez.

Composición de Cartera de Crédito de los Fondos Administrados por el BIESS

Gráfico No. 26
Evolución y participación de cartera bruta hipotecaria, quirografaria y prendaria, periodo 2011-2013.



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez.

La Memoria que publicó la Superintendencia de Bancos en 2013 señala la composición de cartera de crédito de los fondos administrados por el BIESS. Es claro el crecimiento de los valores descritos en la sección a) del Gráfico No. 26, donde el saldo total de cada una de las carteras muestra un incremento.

En 2011 el monto de estos fondos fue de USD 1.952 millones, generándose un crecimiento significativo hasta 2013, año en el que los fondos fueron de USD 5.511 millones. Desagregando

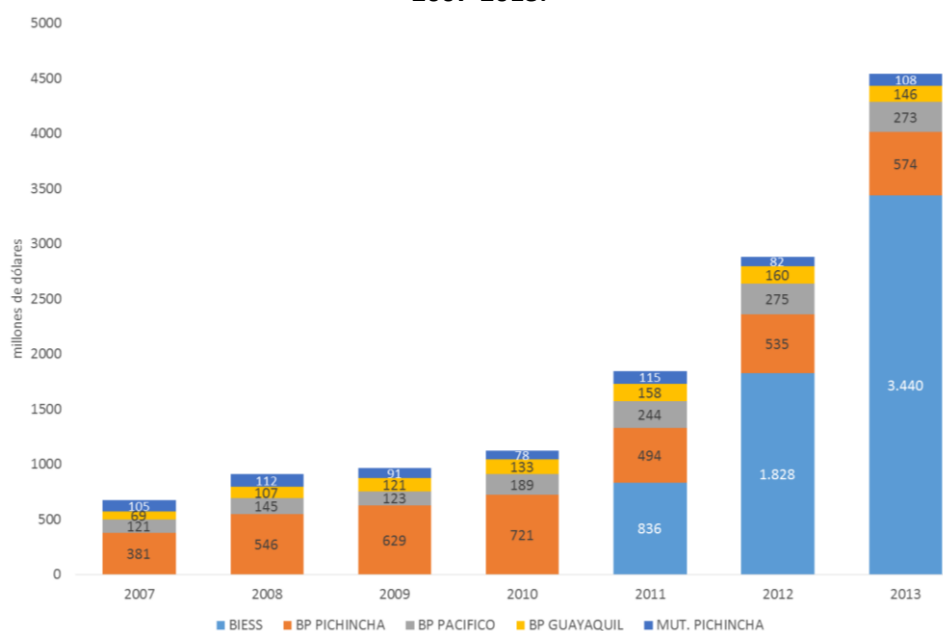
estos valores, la cartera hipotecaria ha sido la que más ha crecido durante los años de funcionamiento del banco público, iniciando en 2011 con USD 835 millones y teniendo un monto en 2013 de USD 3.439 millones. Seguido se encuentra la cartera quirografaria, misma que en 2011 obtuvo un valor de USD 1.071 millones y posteriormente en 2013 el mismo valor aumenta a USD 1.798 millones. Por último se posiciona la cartera prendaria, la cual posee valores muy inferiores respecto a las dos carteras anteriores, y prueba de ellos son sus valores en 2011 y 2013 que fueron de USD 44 y 54 millones, respectivamente.

Según la sección b) del Gráfico No. 26 en 2011 la cartera quirografaria tuvo una participación dentro del total de los fondos del 54,90%, seguido de la cartera hipotecaria con un 42,81% y por último la cartera PRENDARIA con 2,29%. Mencionados porcentajes cambian, dado a que mientras aumenta el porcentaje de participación de la cartera relacionada a los préstamos de vivienda, la cartera de préstamos quirografarios disminuye. Es así, que en 2013 el 66,10% de participación corresponde a la cartera hipotecaria; 32,82% a préstamos quirografarios y 1,07% relacionado a préstamos en los cuales se recibe de garantía joyas de oro.

Principales instituciones financieras del segmento vivienda

Gráfico No. 27

Evolución cartera bruta del segmento vivienda por principales entidades financieras, periodo 2007-2013.



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

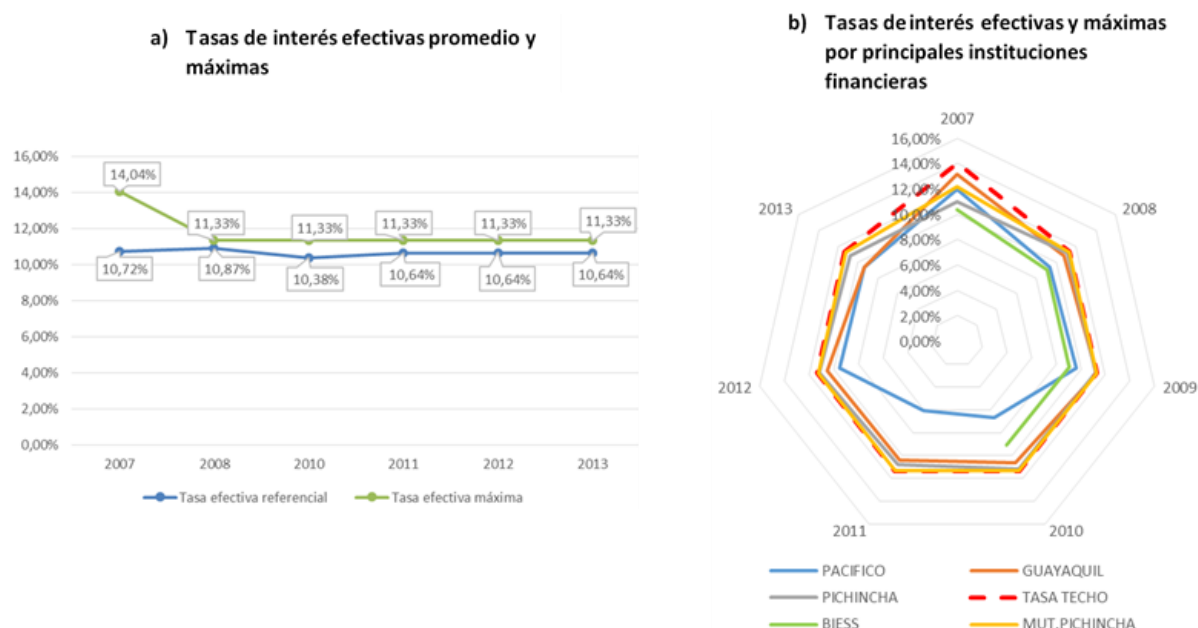
Elaboración: Michelle Jiménez.

Banco Pichincha es quien de forma reiterada lidera dicho segmento, mismo que en 2007 obtuvo USD 361 millones en este segmento y, en 2010, se incrementó a USD 721 millones de dólares, siendo el valor más alto del periodo estudiado. Sin embargo, por los datos obtenidos por la SB, en 2011 la administradora de fondos estatal, obtiene el primer lugar desplazando a mencionada entidad bancaria. El BIESS en 2011 poseyó USD 836 millones de dólares por saldos de cartera bruta del segmento hipotecario, aumentando a USD 3.440 millones en 2013. El Banco Pacífico es la tercera entidad que coloca de mayor manera en el segmento vivienda, la

cual en 2007 obtuvo cifras de USD 121 millones para incrementarse en 2013 a USD 273 millones. Posteriormente está el Banco Guayaquil, cuya colocación en 2007 fue de USD 69 millones y finalizó en 2013 con un incremento a USD 146 millones. Cerrando el grupo, está la Mutualista Pichincha, poseyendo en el saldo de cartera del segmento vivienda 105 y 108 millones de dólares en los años 2007 y 2013, correspondientemente.

Tasa de interés del segmento vivienda general

Gráfico No. 28
Evolución de las tasas de interés activas efectivas y máximas referenciales vigentes del segmento vivienda, periodo 2007-2013.



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez.

La sección a) del Gráfico No. 28 expone dos tendencias correspondientes a la Tasa efectiva referencial⁹ y la Tasa efectiva máxima¹⁰ vigentes en el periodo 2007-2013 respecto al segmento vivienda. La primera tasa en 2007 registró como valor un 10,72%, mientras en 2013 el mismo se elevaría a 11,33%, teniendo un promedio de 10,7% en todo el periodo de estudio. La tendencia de la segunda tasa se ha mantenido constante, pues desde el año 2008 hasta el año 2013 ésta ha sido del 11,33%, con el único valor atípico de 14,04% en 2007. En la sección b) del Gráfico No. 28 permite realizar una comparación de las tasas de interés del segmento en estudio que ofertan las principales instituciones financieras, descritas anteriormente. Es evidente observar que en el año 2007 se obtuvo tasas de interés con mayor variación y existencia de brechas grandes entre sí mismas. Para el mismo año, el valor techo de tasa de

⁹ El Banco Central del Ecuador (2007) define a la constitución de las tasas efectiva referenciales como el promedio ponderado por monto de las tasas de interés efectivas pactadas en las operaciones de crédito concedidas por las instituciones del sistema financiero privado, para todos los plazos, y para cada uno de los segmentos crediticios.

¹⁰ Por otra parte, de conformidad con la ley, ningún prestamista podrá otorgar operaciones de crédito a una tasa superior a la Tasa efectiva Máxima para el segmento respectivo. En caso de hacerlo, el operador económico estaría incurriendo en el delito de usura.

interés hipotecaria se fijó en 14,04%, donde el Banco Guayaquil es la entidad que más se aproxima a este valor, siendo su cifra del 13,17%.

Por otra parte, es importante denotar que el Banco Pacífico desde el año 2007 hasta el último año de estudio ha mantenido la tasa de interés más baja por el lado privado, siendo del 11,97% y 9,33%, respectivamente. Sin embargo, en el 2010 la participación del BIESS es evidente puesto que, a nivel general, ofertó créditos hipotecarios a un interés del 10,38%; y que en los siguientes años continuaría a la baja, siendo en 2013 la tasa de interés del 9,04%. Así, se determinaría que en el BIESS lideraría el segmento vivienda desde el 2010, ya que al ofertar créditos a tasas de interés más bajas del mercado, permite que sus saldos del segmento sobrepasen a los de sus competidores.

Análisis de la competencia excluido el BIESS

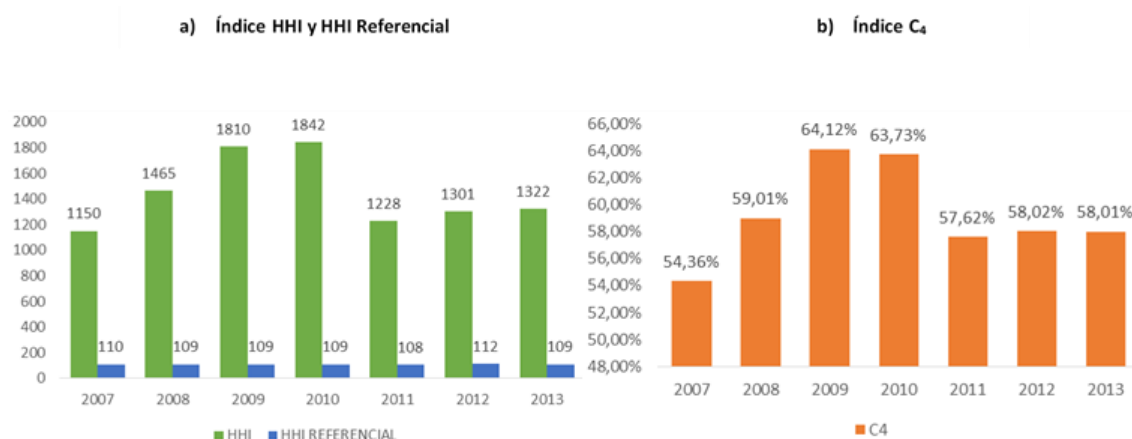
Tabla No. 17
Índices de concentración tomando valores de cartera bruta del segmento vivienda, periodo 2007-2013 (excluido BIESS)

SEGMENTO VIVIENDA							
ENTIDAD	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
HHI	1150	1465	1810	1842	1228	1301	1322
HHI Referencial	110	109	109	109	108	112	109
C4	54,36%	59,01%	64,12%	63,73%	57,62%	58,02%	58,01%
GINI	0,847	0,871	0,878	0,878	0,863	0,855	0,862
RHT	0,072	0,084	0,089	0,089	0,078	0,077	0,079

Elaboración: Michelle Jiménez.

Los índices de concentración para el segmento vivienda están descritos en la Tabla No. 17. En el mismo, se muestra que el coeficiente de GINI posee tendencia creciente, dado que en 2007 fue de 0,847 y aumenta a 0,862 en 2013, significando una gran desigualdad de los valores de cartera bruta del segmento por parte de las instituciones financieras. El índice RHT expone valores cercanos a cero entre 2007 y 2013 (0,072 y 0,079), señalando la presencia de competencia entre los operadores económicos dentro del segmento presente.

Gráfico No. 29
Índice HHI, HHI Referencial y C₄ de segmento vivienda excluido BIESS, periodo 2007-2013



Elaboración: Michelle Jiménez.

Para el caso del segmento vivienda, los índices de concentración son distintos a los segmentos anteriormente analizados, ya que los valores, en algunos años son superiores al valor de 1.500. En el año 2007 posee un índice HHI de 1.150 puntos, calificando al segmento como desconcentrado hasta el año 2010, que cambia a 1.842 puntos. Cabe recalcar que dicho índice desciende bruscamente en 2011 a 1.228 puntos, caída que estaría explicada por el aumento de un operador económico en el segmento, pues en 2010 se contaba con 92 instituciones financieras y en 2011 pasaron a ser 93. En 2013 el índice señala que el segmento vuelve a posicionarse a niveles desconcentrados. En general, la tendencia arroja, que dentro del periodo señalado, que el segmento no posee niveles de concentración que afecten a la competencia de cada uno de los operadores económicos (sección a) del Gráfico No. 29).

En este caso, haciendo exclusión del BIESS, el índice C₄ revela el porcentaje de participación de las cuatro principales entidades financieras respecto al resto de instituciones que se encuentran en el segmento. La sección b) del Gráfico No. 29 plasma que la participación por parte de las cuatro instituciones financieras ha tendido a incrementarse desde el año 2007 hasta 2010, teniendo porcentajes del 54,36% y 63,73%, respectivamente. Es así que en los años 2009 y 2010, el índice C₄ señala un alto porcentaje de concentración por parte de los cuatro principales operadores. A partir de 2011, el porcentaje de participación de mencionadas instituciones disminuye a 57,62% para finalizar en 2013 a 58,01%.

Análisis de la competencia incluido el BIESS

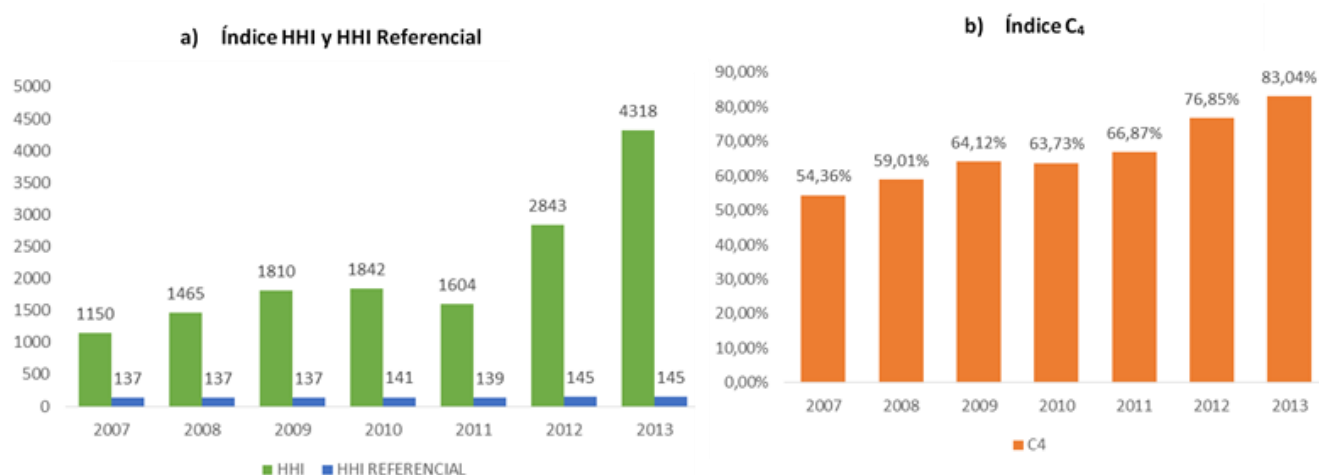
Tabla No. 18
Índices de concentración tomando valores de cartera bruta del segmento vivienda, periodo 2007-2013 (Incluido BIESS)

SEGMENTO VIVIENDA							
ENTIDAD	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
HHI	1150	1465	1810	1842	1604	2843	4318
HHI Referencial	137	137	137	141	139	145	145
C4	54,36%	59,01%	64,12%	63,73%	66,87%	76,85%	83,04%
GINI	0,809	0,838	0,846	0,844	0,856	0,890	0,916
RHT	0,072	0,084	0,089	0,089	0,097	0,126	0,170

Elaboración: Michelle Jiménez.

En la Tabla No. 18 se detallan los índices de concentración del segmento incluyendo al banco de inversión público, de tal modo que se observa variación en los datos. En cuanto al índice de GINI, con la inclusión del BIESS, difiere del mostrado en la Tabla No. 18, puesto que en el año 2013 registró un valor por 0,916, definiendo un alto grado de desigualdad de las colocaciones del segmento. La participación estatal ha generado que el nivel de competencia del segmento sea escaso, siendo esto plasmado y afirmado por el índice RHT, ya que el promedio del mismo es de 0,103, en el periodo de estudio, ocasionando que sea el valor que más se ha acercado a uno respecto al resto de segmentos. Esto se traduce a que la evolución del nivel de concentración del segmento ha tendido a crecer, sin mejoras en el estado competitivo del crédito hipotecario.

Gráfico No. 30
Índice HHI, HHI Referencial y C₄ de segmento vivienda incluido BIESS, periodo 2007-2013



Elaboración: Michelle Jiménez.

Es evidente que la participación estatal por parte del BIESS, para el caso del segmento vivienda, dispara los índices de concentración generando un comportamiento distinto a los segmentos anteriormente analizados. Es así, que los valores en todos los años de análisis son superiores al valor de 1.500 puntos, determinando que este segmento se encuentra entre moderado y altamente concentrado. En el año 2011 se visualiza la distorsión que genera la inclusión de esta institución dentro del segmento, pues el valor del índice para este año es de 1.604 puntos, una diferencia de 376 puntos más correspondientes al valor del mismo año en el análisis anterior. De igual manera, para los siguientes años el índice *Herfindahl-Hirschman* determina un aumento del nivel de concentración, pasando la calificación del segmento de moderado a altamente concentrado a partir del año 2012 (2.843 puntos). Finalmente la tendencia creciente persiste y se incrementa de manera brusca el valor del índice a 4.318 puntos en el último año de análisis. Adicionalmente, la brecha existente entre el HHI y el HHI referencial cada vez tienden a agrandarse, siendo esta una diferencia de 1.013 puntos en 2007 y en 2013 la diferencia aumenta a 4.163 puntos (sección a) del Gráfico No. 30).

El índice C₄ corrobora lo expuesto anteriormente, ya que el comportamiento tiende a crecer de igual manera. El Gráfico No. 30 señala que en 2007 la participación de las cuatro principales entidades financieras (Banco Pichincha, Banco Pacífico, Banco Guayaquil y Mutualista Pichincha) fue del 54,36%. A partir del año de creación del BIESS, este forma parte de las cuatro principales instituciones que colocan más en el segmento vivienda en 2011, elevando el porcentaje a 63,73%, lo que genera mayor concentración y distorsión entre los operadores económicos integrantes del mercado relevante. En 2013 el valor del índice cierra con un 83,04%, siendo un incremento de 19,31 puntos porcentuales comparado al año 2011. Así, se afirmaría una vez más el crecimiento del nivel de concentración existente en el segmento vivienda, con la participación estatal representada por el BIESS.

A nivel general, es claro que existieron cambios en la estructura de cartera de crédito del segmento vivienda, principalmente en bancos, instituciones públicas y sociedades financieras, donde estas últimas han tendido a decrecer de manera brusca en el periodo de estudio. En el caso de las entidades financieras públicas, sus saldos han decaído porque todo lo que respecta a otorgar créditos de vivienda se ha enfocado netamente a hacerlo vía el banco del IESS. Un caso particular se presenta en la categoría de instituciones bancarias por dos razones: la primera, es que la mayoría de instituciones de este grupo lideran los valores de cartera hipotecaria; y segundo, es la notable caída significativa de los valores perteneciente a las principales instituciones participantes de la cartera del segmento vivienda a partir del 2011, año en que comienza a operar de manera amplia y agilizada el banco de inversión público.

En sí, las cifras que registra el Banco Pichincha, líder del segmento, disminuyeron cuando hubo el aumento de los valores de cartera hipotecaria del BIESS, despojándole a la primera entidad del liderazgo del segmento.

Concluyendo con el análisis de competencia, se determina la existencia de concentración en este segmento, agravando dichos niveles al incluir a la entidad bancaria del IESS. La situación que genera este administrador de fondos es particular, puesto que la participación por parte del lado estatal genera una distorsión grave en los valores de los índices de concentración. Por esta situación se comprobaría que la participación estatal no es eficiente dentro de este segmento, porque muy aparte del rol para el cual fue creado generó externalidades negativas en el ámbito de competencia. Así se distorsiona la interacción de los distintos operadores económicos en un mercado dado. En este caso, en lugar de desconcentrar al fragmento del crédito hipotecario, en el cual el Banco Pichincha lideraba por varios años, lo concentró más en los tres últimos años del periodo estudiado, obteniendo índices de concentración exageradamente elevados.

Todo lo anteriormente mencionado estaría generando una discusión entre el fin social y el fin de la eficiencia de mercado. En cuanto al fin social, el BIESS inicio sus operaciones con el objetivo de crear una institución que permita invertir y rentabilizar los aportes de los afiliados, garantizando la sostenibilidad del sistema de seguridad social en el tiempo. Vinculado a lo anterior, la democratización de acceso al crédito, en general y al crédito de vivienda en específico, es más una estrategia comercial del banco, que el motivo de su creación. Sin embargo, tomando dicha estrategia, esto es limitado ya que los únicos que pueden adherirse a estos beneficios financieros son aquellos ciudadanos que se encuentran afiliados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y que cumplan con ciertas características.

En cuanto al fin vinculado a la competencia perfecta, que sería generar una desconcentración de los valores de la cartera hipotecaria mediante la entrada de más competidores al mercado relevante dado, no se estaría dando puesto que hay la entrada de un solo competidor con características significativas de ventaja sobre las entidades financieras que ya se encontraban operando en el segmento. Por lo tanto, el nivel de concentración del segmento vivienda alcanzado por nueva participación del BIESS es elocuentemente mayor a comparación de los años en los cuales no existía dicha entidad pública.

Conclusiones

La investigación apoyada en la fundamentación teórica sobre la existencia de fallas de mercado evidenció casos de concentración económica en el sector financiero nacional. Pese a que se realizó el primer análisis de concentración por subsistemas, y que podría parecer un indicador relevante dentro del SFN, es importante tomar en cuenta que este no especifica la actividad o especialidad que poseen ciertas entidades financieras, tornado los resultados referenciales. Sin embargo, el desarrollo teórico de esta disertación apoyó el ejercicio de definición de mercado relevante, el cual estuvo enfocado en el segmento de crédito de vivienda con alcance nacional, para el periodo 2007-2013. En el mismo se identificó la sustituibilidad tanto de la demanda (distintos productos crediticios hipotecarios), como de la oferta (diferentes segmentos de crédito). Dado esto, la variable de análisis para este estudio fue el saldo de cartera bruta del segmento vivienda por cada subsistema financiero, indicador que verdaderamente señala aquellas firmas que se encuentran en la actividad crediticia de vivienda. Una vez determinado dicho mercado relevante se realizó el análisis del estado de competencia del segmento, definiendo operadores económicos participantes, calculando valores de volúmenes de negocios y cuotas de mercado; mismas que reflejaron la participación de las distintas entidades financieras en el segmento crediticio hipotecario.

Es importante recalcar que para determinar el estado de competencia del segmento de vivienda se tomó tanto el valor de volumen de negocios, como el saldo de cartera bruta de todas las instituciones financieras del segmento en mención. De esta forma, se utilizó el volumen de negocios como variable de ingreso para obtener el panorama general de competencia del subsistema, como establece la fundamentación teórica y, para el caso nacional, el RLORCPM. Posteriormente, se tomó como variable de ingreso el saldo de cartera bruta, cuya aplicación sobre los índices de concentración permitió determinar el grado de competencia específicamente de este segmento.

Es así, que realizando el análisis de concentración económica por subsistema financiero se estableció que tanto mutualistas, como sociedades financieras alcanzaron índices de concentración elevados y significativos en 2013; ya que el índice HHI para estos subsistemas fue de 5.635 y 6.943 puntos, respectivamente, obteniendo la calificación de mercados altamente concentrados. Bancos y cooperativas gozan de buenos términos de competencia, pues el índice HHI para los mismos en 2013 fue de 1.384 y 535 puntos para cada uno de ellos. Mencionado índice para el grupo de instituciones financieras públicas fue de 2.915 puntos, siendo el único subsistema determinado como moderadamente concentrado. Específicamente para este subsistema, considerando que por directriz de política económica, las instituciones de banca pública están especializadas, el alto nivel de concentración económica estaría justificado. Finalmente, el alto grado de concentración económica en dichos subsistemas estuvo explicado, en algunos casos, por el poco número de instituciones financieras participantes en el subsistema; y en otros, por la desigualdad de porcentaje de participación que cada uno de estos operadores representa en este segmento.

Por otra parte, la concentración económica por segmento de cartera mostró puntajes favorables a dichos mercados. El segmento de consumo arrojó un índice HHI de 956 puntos, el

segmento de microempresa obtuvo 880 puntos y el segmento comercial generó un puntaje en de 1.037 puntos en 2013. Obtenidos estos valores la definición teórica de los distintos índices de concentración utilizados en este trabajo califican a todos estos como mercados desconcentrados.

También, al realizar un análisis de la estructura de mercado del segmento de vivienda, se pudo identificar aquellas barreras de entrada que enfrentan los competidores al momento de querer participar en este nicho de mercado. Se identificó que la normativa relacionada a opciones, requisitos y procedimientos de constitución, al igual que los requisitos y procedimientos para colocar oficinas de las distintas IFIS conforman barreras legales para aquellos operadores económicos que deseen participar en el segmento crediticio. También, los saldos de activos fijos y capital social que poseen ciertas entidades financieras constituyen barreras económicas; puesto que son valores económicos mínimos necesarios, y que en general, son muy elevados. Esto generaría dificultades para el inicio de operación y funcionamiento de ciertas entidades financieras. Finalizando el análisis, se identificó al tiempo (experiencia), ausencia o asimetría de información, cobertura geográfica y diferenciación de producto como las principales barreras naturales en esta investigación. Con esto se demuestra que existen significativos obstáculos para aquellas entidades financieras nuevas que deseen participar en el segmento hipotecario.

Los casos internacionales tuvieron gran aporte en esta investigación, los cuales fueron seleccionados con base a varias experiencias internacionales de las Agencias de Competencia de Chile, México y Costa Rica, relacionadas al estudio del mercado crediticio. Se pudo observar varios ejercicios de definición de mercado relevante, acompañados de la caracterización del sistema financiero, que permitieron realizar el mismo ejercicio para el caso ecuatoriano.

En el caso chileno, teniendo como definición de mercado relevante a cuentas corrientes, depósitos, créditos hipotecarios y créditos de consumo, se observó que el énfasis del estudio fue la reducción de costos de cambio artificiales entre bancos, lo que facilitaría la movilidad de clientes e induciría a comportamientos más competitivos por parte de las empresas del sector. Dentro del caso mexicano, con una definición de mercado enfocada a aspectos transversales relevantes, crédito, ahorro, financiamiento bursátil y seguros, se señaló que se deben reducir las barreras de entrada para quienes ya están dentro del sector pero tienen dificultades en cuanto a seguir compitiendo en el mercado. Por último, en el caso costarricense el mercado relevante estuvo dirigido al sector financiero bancario, apoyados en mecanismos de solidez y estabilidad para el mismo. Este caso mostro que su mercado financiero tiene una estructura oligopólica; y, que las estrategias de fusiones y adquisiciones entre las entidades financieras ha implicado una minimización del número de participantes del sector, aumentando el poder de mercado de ciertas entidades.

Una vez conocida la estructura y condiciones del segmento de mercado pertinente, para fines comparativos relacionados al estado de concentración económica en dicho nicho, se realizó dos análisis, uno en el que se incluyó al banco de inversión BIESS en el segmento de vivienda, y otro en el que se excluía al mismo, con el objetivo de observar las potenciales diferencias en los índices de concentración.

Hay que recalcar que para la elaboración de este trabajo de investigación se hallaron varias dificultades en la obtención de información referente a los estados financieros del BIESS, mismos que hubiera permitido la construcción de las variables e indicadores señalados en la parte metodológica del trabajo. De igual forma, tomando en cuenta que el BIESS tiene la obligación de reportar sus operaciones crediticias a la SB, y sus operaciones de mercado de valores a la SUPERCIAS, se verificó que no existe la información completa y adecuada referente a su situación y estado financiero en los portales web de las superintendencias anteriormente mencionadas. En el transcurso de este trabajo autoridades de la SB mencionaron que existen varios problemas en cuanto a la entrega de la información mencionada por parte del BIESS hacia el órgano supervisor.

La justificación que mencionan autoridades de la SB y del BIESS, de no poseer la información verídica y adecuada de este banco de inversión, es la mal definición jurídica de constitución del mismo, puesto que en la Ley que constituye al BIESS definen a este como un banco de inversión, y al mismo tiempo un administrador de fondos (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2011:12). Es así, que esto ha dado paso a la generación de una especie de limbo jurídico, cuya definición de constitución y funcionamiento no se encuentra clara. Al no estar correctamente definido la función de esta entidad podrá dar paso a problemas de transparencia de información e ineficiencias en el desarrollo de sus procesos crediticios y mercado de valores, con altas posibilidades de un mal manejo y administración de los fondos públicos.

Por estas razones no se pudo determinar el volumen de negocios, y por ende, su respectiva cuota de mercado, creando vacíos potenciales en la investigación. Sin embargo, se tomó la información existente para analizar la situación del mercado del segmento del crédito de vivienda.

Otro inconveniente detectado que presenta el banco de inversión por problemas de una incorrecta constitución legal, en cuestión de percepción de sus clientes, es que a pesar de que la ley de creación lo constituye como un banco de segundo piso, los asegurados tienen expectativas de que sea de primer piso. Esto puesto que los usuarios suponen que sus aportaciones tiene la funcionalidad de depósitos, y por ende, se entendería que el BIESS realiza el ejercicio de captación (Plan Estratégico del Banco del instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2011:12).

Apoyado en lo anterior, como resultado se demostró la significativa distorsión que el Banco del Instituto de Seguridad Social genera en el segmento de vivienda, ya que en el primer panorama (excluido el BIESS) el índice HHI en 2013 fue de 1.322 puntos; mientras que al incluirlo el índice se dispara a 4.318 puntos. La calificación del segmento analizado pasó de baja a altamente concentrada.

En el desarrollo de esta disertación se observaron las condiciones de entrada del BIESS, cuyas ventajas y desventajas al entrar a participar en el segmento crediticio hipotecario se plasmaron en su accionar de participación. Las ventajas para este administrador de fondos fueron: 1) tasas de interés, puesto que al tener un enfoque social, se enfoca a ofertar las tasas de interés más baja del mercado para que la mayoría de la población pueda acceder a los productos

financieros; 2) facilidad de obtención de información de los clientes, ya que el BIESS al administrar los fondos del IESS posee información directa de los afiliados, que a su vez, serán clientes potenciales de este banco; 3) sustitución de hipoteca, procedimiento en el cual el cliente puede realizar traspaso de obligaciones con garantía hipotecaria de una entidad financiera al BIESS, donde este último posee varios convenios con distintas IFIS para llevar a cabo este procedimiento; y 4) la naturaleza y disponibilidad de fondos. Esta ventaja fue la más importante, ya que al ser el BIESS el administrador de fondos del IESS, dichos fondos se encuentran en disponibilidad inmediata para el uso del banco de inversión.

Las desventajas halladas fueron las relacionadas a la poca experiencia que tiene el banco en el segmento de vivienda; y a la confusa definición de constitución legal de este banco.

Finalmente, se han llegado a la conclusión de varios aspectos importantes: el primero tiene relación con el cambio significativo de estructura que genera el BIESS en el segmento de estudio, poseyendo ventajas significativas en sus condiciones de operación principalmente por la naturaleza y disponibilidad de sus fondos. Esto permite que las tasas de interés que presenta este banco hacia sus clientes sean las más bajas del mercado (9,04%); al igual que los plazos (25 años para el caso de vivienda) que ofertan en sus créditos, siendo los más amplios respecto a otras instituciones financieras, creando así más ventajas en su participación.

El segundo aspecto está enfocado en la posibilidad de definir más y distintos mercados relevantes relacionados al mercado crediticio de vivienda, pues existen más segmentaciones del mismo que podrían especificar de mejor manera el campo de accionar de la definición de mercado relevante. La Junta Política de Regulación Monetaria y Financiera mediante Resolución No. 043-2015-F emite la Codificación de las Normas que regula la Segmentación de la Cartera de crédito de las Entidades del Sistema Financiero Nacional, misma que modifica las segmentaciones de crédito. Es así, que a partir de esto se puede realizar el ejercicio de definición de mercado relevante con un enfoque al crédito inmobiliario y al crédito de Vivienda de interés público, en temas de segmento de vivienda.

Por último, el tercer aspecto se basa en la dificultad que se ha creado por la mala definición de constitución legal del banco de inversión, generando conflictos en sus operaciones y en reportes a las entidades de supervisión y control.

Para finalizar, la investigación detectó que el segmento de crédito de vivienda posee fallas de mercado, siendo catalogada como una falla de competencia. Dado el análisis tanto teórico, como práctico se determinó que el segmento se encuentra altamente concentrado; y, esto podría dar paso a la generación de prácticas anticompetitivas que generen daños en la competencia. En efecto, la falla en el mercado estaría fundamentada por la entrada del competidor estatal, BIESS, cuyas condiciones de entrada al mercado crediticio de vivienda reflejaron ventajas de participación sobre el resto de competidores.

Recomendaciones

El presente estudio permite generar recomendaciones al mercado financiero, al igual que las entidades de supervisión y de control del mismo, siendo estas para todos los agentes económicos inmersos en el sistema financiero nacional.

En el ámbito de mercado se recomienda a los operadores económicos financieros privados, quienes se encuentren en el segmento de crédito vivienda, competir mayormente en calidad y no en cantidad de servicios, para que de esta manera puedan captar mayor demanda y hacer peso a las ventajas que posee el BIESS. Esto se podría dar si se ofertan mejores condiciones de crédito hacia los usuarios financieros, condiciones que se acoplen de mejor manera a la realidad financiera de los usuarios. Podrían ampliar sus plazos de pago; disminuir tasas de interés (sin que afecte significativamente a la rentabilidad y rendimiento de la firma); agilizar trámites relacionados a la obtención del crédito (disminuyendo tiempos administrativos en la aprobación del crédito); aumentar ventajas competitivas (siendo estas las relacionadas con redes de cajeros, sucursales, banca móvil y corresponsales bancarios); disminuir costos de cambio artificiales entre IFIS, lo que facilitaría la movilidad de clientes e induciría a comportamientos más competitivos por parte de las empresas. Todo esto con el objetivo de captar mayor demanda y brindar una mejor experiencia al cliente en la adquisición del producto crediticio.

Para romper la segmentación del mercado y que los operadores económicos puedan expandir su oferta, y no solo tengan posibilidades de competir en nichos, hay que asegurar que la información sobre el conocimiento del cliente sea accesible para todos. Esto quiere decir que se debe constituir un sistema informático asequible y uniforme para todos los operadores económicos que permita a los mismos poseer las mismas condiciones de mercado en cuanto a información, evitando posibles distorsiones en sus funciones por la asimetría de la misma.

Se recomienda a la Junta Política de Regulación Monetaria y Financiera promover una normativa uniforme. Esto sería realizando una reforma de las principales leyes relacionadas al SFN para vincular los objetivos de supervisión y regulación con el objetivo de promocionar la competencia. Estos cambios deberían orientarse a la disminución de barreras de entrada a nuevos competidores, la supervisión consolidada y la homogenización de la regulación.

De igual manera, se recomienda a la Superintendencia de Bancos aumentar mecanismos de control relacionados al cumplimiento de la normativa vigente en cuanto a la transparencia de información, en la cual se debe exhortar la importancia de que todos los operadores económicos financieros, tanto públicos, como privados cumplan con el mismo. Para este caso, la SB debe optar por procedimientos más estrictos y eficaces contra el BIESS, puesto que la entidad no ha remitido la información financiera correspondiente para transparentar su funcionamiento. En caso de persistir con este problema, la SB deberá tomar correctivos y sancionar de manera administrativa el incumplimiento de los mismos.

Adicionalmente, se le recomienda tanto a la SB, como a la Junta en cuestión fortalecer mecanismos efectivos de control y seguimiento a la administración de los fondos públicos que se encuentra realizando el BIESS. Esto puesto que, como se mencionó anteriormente, no existe una adecuada supervisión de las transacciones u operaciones que realiza esta entidad; agregando que los reportes que emite esta entidad no son los adecuados para realizar procesos de cumplimiento y supervisión.

A la Superintendencia de Control del Poder de Mercado se le recomienda realizar investigaciones que permita identificar posibles prácticas unilaterales en el sector financiero nacional. Adicionalmente, se le recomienda a esta dependencia realizar un análisis sobre las condiciones de entrada del BIESS al mercado crediticio, verificando las consecuencias sobre el ambiente de competencia. Se debe realizar un trabajo de investigación enfocado al funcionamiento actual del banco de inversión, detectando posibles ineficiencias en la administración de fondos del IESS. De igual forma esta entidad debe analizar las condiciones de mercado con las que se enfrentan los nuevos operadores económicos, y de ser el caso, dictar recomendaciones para el aumento del nivel de competencia con direccionamiento a la eficiencia de los mercados.

Al haber observado que existen instituciones financieras que poseen poder de mercado en el segmento de crédito de vivienda, es posible que dicho segmento sea más sensible a presentar varias prácticas que estén repercutiendo negativamente en la competencia. Estas podrían estar calificadas dentro de abusos de poder de mercado, prácticas restrictivas y/o prácticas desleales.

Se debe establecer mecanismos interinstitucionales, como convenios de cooperación, mesas de trabajo y recomendaciones que faciliten el trabajo coordinado y articulado entre las autoridades encargadas de supervisar y regular al sector, así como también a las dependencias que podrían ayudar en la promoción de la competencia, como por ejemplo las entidades que conforman la Junta de Regulación (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad, Ministerio Coordinador de Política Económica, Ministerio Coordinador de Sectores Estratégicos y Ministerio Coordinador de Desarrollo Social).

Se les recomienda a todas las instituciones financieras inmiscuidas en el segmento de estudio realizar evaluaciones más efectivas de los clientes que desean adquirir un producto crediticio. En este caso, el BIESS debe mejorar los mecanismos de calificación de aquellos potenciales candidatos para evitar problemas por aumento de cartera vencida, que a su vez, son por problemas de mora y juicios de coactivas.

Siendo el tema de competencia prácticamente nuevo en el país, se recomienda a la comunidad universitaria realizar trabajos de investigación sobre los distintos sectores económicos enfocándose a esta rama de la competencia, mismos en que podrían identificar prácticas anticompetitivas. En este estudio se pudo observar la posibilidad de obtener más definiciones de mercado relevante, puesto que entre más pequeño sea la limitación del mismo se tendrá mejor análisis del mercado. La naturaleza del mercado crediticio de vivienda permite encontrar segmentaciones más pequeñas en este fragmento, lo que permitiría desarrollar otros aspectos de investigación en el mercado financiero de vivienda.

Referencias Bibliográficas

- Acquatella, J. (2009) **Fallas de mercado, externalidades. División de Recursos Naturales e Infraestructura.** CEPAL y ONU. Recuperado de: http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/8/35988/JA_Anexo_Externalidades_18Mayo.pdf [Consulta: 13/07/2014]
- Akerlof, G. (1970) **The market for "Lemons": Qualitative uncertainty and the market mechanism.** Quarterly Journal of Economics 86, pp. 488-500. [Consulta: 14/07/2014]
- Alessandrini, P.; Fratianni, M. y Zazzaro, A. (1937). **The Changing Geography of Banking and Finance.** Piazza: Springer. Recuperado de: <http://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:No+Title#0> [Consulta: 13/07/2014]
- Arrow, K. (1970) **Essays in the Theory of Risk-Bearing.** Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1970.
- Asociación de Bancos del Perú (2012) **Concentración y Competencia en el Sistema Financiero Peruano.**
- Backhaus, J. y Wagner, R. (2005) **Handbook of Finance Public.** Boston: Kluwer.
- Banco Central de Chile (2015). **Sistemas de Reajustabilidad autorizados por el Banco Central de Chile (Acdo. N° 05-07-900105).** Recuperado de: <http://www.bcentral.cl/normativa/normas-financieras/pdf/CapIB3.pdf> [Consulta: 14/07/2014]
- Banco Central del Ecuador (2014) **Tasas de Interés Noviembre 2014.** Recuperado de: <http://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm> [Consulta: 01/10/2014]
- Banco Central del Ecuador (2014). **Boletín Semanal TASAS_INTERES. Datos Históricos.** Recuperado de: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/TasasHistoricoBoletinSemanal.htm> [Consulta: 01/10/2014]
- Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (2011) **Plan Estratégico del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad.** Recuperado de: <https://www.biess.fin.ec/files/ley-transparencia/planes-y-programas/RES%20No%20BIESS%20016%202011%20PLAN%20ESTRATEGICO%20BIESS.pdf> [Consulta: 12/08/2015]
- Banco Mundial (2014). **Acciones negociadas, volumen de negocios (%).** Recuperado de: <http://datos.bancomundial.org/indicador/CM.MKT.TRNR/countries/1W?display=graph> [Consulta: 14/07/2014]
- Bannock, G.; Baxter, R. y REES, R. (1990). **Diccionario de Economía.** (2ª Ed.). México, DF, México: Trillas.

- Barth, J.; Caprio, G. y Levine, R. (2001) **Bank Regulation and Supervision. Policy Research Working Paper**. The World Bank Development Research Group Finance and Financial Sector Strategy and Policy Department. Recuperado de: http://econ.worldbank.org/external/default/main?imgPagePK=64202988&entityID=000094946_01120104231862&pagePK=64165259&theSitePK=469382&piPK=585673f. pag: 1 [Consulta: 15/07/2014]
- Benegas-Lynch, A. (1997) **Bienes Públicos, Externalidades y los Free-RIDERS: El argumento reconsiderado**. Academia Nacional de Ciencias de la Argentina. Recuperado de: <http://www.hacer.org/pdf/Bienes.pdf> [Consulta: 13/07/2014]
- Berumen, S. (2009) **La política de competencia en Europa**. España ESIC Editorial. Recuperado de: https://books.google.com.ec/books?id=7tV-vNo3-cMC&pg=PA164&lpg=PA164&dq=berumen+coeficiente+gini&source=bl&ots=M9D69UDOT2&sig=T7cH4KybQO1_a0EszmVV6x3CkBg&hl=es&sa=X&ei=GJotVcLbHbeAsQTevYDYDg&ved=0CCIQ6AEwAQ#v=onepage&q=berumen%20coeficiente%20gini&f=false [Consulta: 17/07/2014]
- Besley, T. (2002) **Welfare Economics and Public Choice (1)**. London School of Economics and Political Science. Recuperado de: <http://www.lse.ac.uk/economics/people/facultyPersonalPages/facultyFiles/TimBesley/WelfareEconomicsandPublicChoice.pdf> [Consulta: 12/07/2014]
- Bikker, A. (2004) **Competition and efficiency in a unified European banking market**. Edward Elgar Cheltenham Publisher. Recuperado de: https://books.google.com.ec/books?id=6iR9vbxKj60C&pg=PA292&lpg=PA292&dq=Competition+and+efficiency+in+a+unified+European+banking+market.+Edward+Elgar+Cheltenham+Publisher.&source=bl&ots=cMjUf8yzl6&sig=0CyVBu17FLwMS_9JIYXIEZzoNmc&hl=es&sa=X&ei=DaAyVb3bK4G5ggTfxlCoCA&ved=0CCEQ6AEwAA#v=onepage&q=23%20countries&f=false [Consulta: 17/07/2014]
- Bowles, S. (2006) **Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution**. Princeton University Press. Recuperado de: http://bowlesmicroeconomia.uniandes.edu.co/capitulos/Microeconomia_Bowles_Completo.pdf [Consulta: 21/08/2014]
- Boyd, J. y De Nicoló, G. (2005) **The theory of bank risk-taking and competition revisited**. Journal of Finance 60: 1329–1342
- Carrasco, G. (2008, marzo) **Por iliquidez cierra la tradicional Mutualista Benalcázar de Ecuador**. Recuperado de: <http://ecuador.diariocritico.com/2008/mayo/noticias/74525/quiebra-la-tradicional-mutualista-benalcazar-de-ecuador.html> [Consulta 22/12/2014]
- Church, J. y Ware, R. (2000) **Industrial organization**. Irwing McGraw-Hill. Recuperado de: http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1022&context=jeffrey_church [Consulta: 08/11/2014]
- Cihak, M. (2007) **Systemic loss: A measure of financial stability**. Czech Journal of Economics and Finance 57: 5–26

- Cimoli, M. y Porcile, G. (2011) ***Tecnología, heterogeneidad y crecimiento***. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Recuperado de: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/51799/Tecnologiaheterogeneidad.pdf> [Consulta: 28/08/2014]
- Cobarsí-Morales, J.; Canals, A. y Ortoll, E. (2013) ***La Información Como Bien Económico: Reflexiones Sobre La Crisis Financiera***. El Profesional de La Información. Recuperado de: <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=9f8b5359-1c5e-4810-af80-7ad1ab4e3124@sessionmgr4003&vid=1&hid=4104> [Consulta: 20/0/2014]
- Comisión Federal de Competencia Económica (2014) ***Trabajo de Investigación y Recomendaciones sobre las condiciones de Competencia en el Sector Financiero y sus Mercados***. México. Recuperado de: http://www.cfc.gob.mx/cofece/images/Estudios/COFECE_trabajo_investigacion_prot.pdf [Consulta: 17/09/2014]
- Comisión Nacional de Los Mercados y la Competencia (2014) ***Guía práctica para empresas***. Recuperado de: <http://www.cnmc.es/es-es/competencia/gu%C3%ADapr%C3%A1cticaparaempresas.aspx> [Consulta: 27/10/2014]
- Correa, R. (2010) ***Primer mandatario califica al BIESS como el mayor banco del país***. Recuperado de: http://tienda.biess.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=62:primer-mandatario-califica-al-biess-como-el-mayor-banco-del-pais&catid=7&Itemid=136
- Creus Carreras, A.; Amador Peñate, O. y Pérez Olmo, G. (2006) ***Código de derecho de la competencia***. España: Las Rozas, Madrid. Recuperado de: http://books.google.com.ec/books?id=UvZWnx_yeD0C&pg=PA1269&lpg=PA1269&dq=volumen+del+negocio+competencia&source=bl&ots=cJVTAXfkji&sig=SpVdw0yBW6NjnuVzk8viS_N_254&hl=es&sa=X&ei=r0JQVIPtDsGbNq6uhJAJ&ved=0CC4Q6AEwAw#v=onepage&q=volumen%20del%20negocio%20competencia&f=false [Consulta: 11/09/2014]
- Da Fonseca Silva, C. y De Figueiredo, E. (2013) ***Movilidad social y demanda de redistribución del ingreso en América Latina. Comisión Económica para América Latina***. Recuperado de: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/50508/RVE110daFonsecaFigueiredo.pdf> [Consulta: 13/12/2014]
- Davis, P. y Garcés, E. (2009). ***Quantitative techniques for competition and antitrust analysis***. (L. T&T Productions Ltd, Ed.)Vasa (TEX.). United Kingdom: Princeton University Press. Recuperado de: <http://medcontent.metapress.com/index/A65RM03P4874243N.pdf> [Consulta: 29/08/2014]
- Dixit, A. (1980). ***The role of investment in entry deterrence***. Economic Journal, nº 90, pp. 95-106.
- Dixit, K. y Stiglitz, J. (1977) ***Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity***. American Economic Review, 67(3), 297–308. DOI: 10.1016/S0167-7187(98)00007-1 [Consulta: 29/08/2014]

- Durán Víquez, R.; Quiróz Solano, J. C.; Rojas Sánchez, M. (2009) **Análisis de la Competitividad del Sistema Financiero Costarricense**. Departamento de Análisis y Asesoría Económica. Banco Central de Costa Rica. [Consulta: 15/09/2014]
- Erbil, C. (2006) **Capítulo 10: Competencia monopolística y diferenciación de producto**. Recuperado de: [http://www.personales.ulpgc.es/jlquevedo.daea/Descargas%20Intro/Competencia%20monopolistica%20\(Krugman\).pdf](http://www.personales.ulpgc.es/jlquevedo.daea/Descargas%20Intro/Competencia%20monopolistica%20(Krugman).pdf) [Consulta: 29/07/2014]
- Escobar, J. (2012) **Teoría del Bienestar**. Universidad del Valle. Recuperado de: <http://cms.univalle.edu.co/socioeconomia/media/ckfinder/files/TEOR%C3%8DA%20DEL%20BIENESTAR%281%29.pdf> [Consulta: 13/07/2014]
- Etro, F. (2009) **Simple models of competition**. Università di Milano-Bicocca. Recuperado de: http://web.archive.org/web/20120326070731/http://dipeco.economia.unimib.it/persona/etro/economia_e_politica_della_concorrenza/notes.pdf [Consulta: 29/08/2014]
- Ettinger, R. y Golieb, D. (2000) **Crédito y Cobranzas**. México: Editorial Continental S.A. Recuperado de: <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/2510/Capitulo3.pdf> [Consulta: 09/11/2014]
- Fernández, S. (2012) **Sistema financiero: Competencia, eficiencia y unión bancaria**. BBVA
- Fudenberg, D. Y Tirole, J. (1985) **Preemption and rent equalization in the adoption of new technology**. Review of Economic Studies, nº 52, pp. 383-401.
- González, H. (2008) **Una evaluación de la Competencia en el Sector Bancario de Argentina: Evidencia Empírica con Datos a Nivel de Banco**. Recuperado de: <http://www.ucema.edu.ar/conferencias/download/2009/05.29> [Consulta: 28/08/2014]
- González, A. y Gómez-Lobo, A. (2010) **Competencia en Servicios Bancarios a Personas**. Departamento de Economía. Universidad de Chile. Recuperado de: http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/03/estu_0004_2010.pdf [Consulta: 27/09/2014]
- González, P. (sf.) **Fallas de Mercado y Políticas Públicas: Aplicación a las Políticas Sociales**. Recuperado de: http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/251/Capitulo_1.pdf [Consulta: 14/07/2014]
- Guerra-García, G. (1997) **Entre costos y Benedicios: El Análisis Económicos del Derecho en Perspectiva**. Recuperado de: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/cathedra/1997_n1/Ent_Cost_Ben_Anali_Eco_Der.htm [Consulta: 31/08/2014]
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (2010) **Documentos financieros del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social**. Recuperado de: <http://www.iess.gob.ec/documents/10162/60201/privativas.pdf>
- Jensen, M y Meckling, W (1976) **Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Cost and Ownership Structure**. Journal of Financial Economics, 3. [Consulta: 14/07/2014]

- Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (2015). **Resolución No. 043-2015-F**.
- Junta Bancaria (2008) **Resolución No. JB-2008.1169**. Recuperado de: http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/2008/Junta_Bancaria/resol_JB-2008-1169.pdf [Consulta: 13/01/2015]
- Ley del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (2009)
- Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (2011).
- Londoño, D. (2001) **La posición dominante en el mercado financiero colombiano: visión crítica del Sistema a la Luz de las normas internacionales**. Pontificia Universidad Javeriana. Recuperado de: <http://javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere2/Tesis10.pdf> [Consulta: 11/09/2014]
- Maudos, F. y Fernández, J. (2010) **Dimensión bancaria, poder de mercado y estabilidad financiera**. Universidad de Valencia e Ivie. Recuperar: <http://www.uv.es/maudosj/publicaciones/Perspectivas%20sistema%20financiero%202010.pdf> [Consulta: 15/08/2014]
- Meltzer, A. y Richard, S. (1981) **A rational theory of the size of government**, Journal of Political Economy, vol. 89, N° 5, Chicago, The University of Chicago Press. Recuperado de: <http://www.people.fas.harvard.edu/~iversen/PDFfiles/Meltzer&Richard1981.pdf?categoria=%22dinero%22> [Consulta: 19/07/2014]
- Millán, H. (2007) **Propuesta de una estrategia para invertir en fondos de inversión**. Universidad de las Américas Puebla. México. Recuperado de: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/millan_s_hr/capitulo2.pdf [Consulta: 04/10/2014]
- Monchón, F. (2010) **Economía: Teoría y Política**. McGraw-Hill Interamericana de España, SL. Recuperado de: <http://www.mcgraw-hill.es/bcv/guide/capitulo/8448175476.pdf> [Consulta: 12/07/2014]
- Monsalve, S. (1999) **Introducción a los conceptos de equilibrio en economía**. Bogotá: Unibiblos.
- Montaño, S. (sf.) **El Cuidado de bien privado a bien público. Reformas fiscales con perspectivas de género: una mirada hacia futuro**. Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y Organización de Naciones Unidas. Recuperado en: http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/3/45763/sonia_montano.pdf [Consulta: 30/07/2014]
- Motta, M. (2004) **Competition policy: theory and practice**. Recuperado de: http://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=_gLD41DfaJwC&oi=fnd&pg=PR13&dq=Competition+Policy:+Theory+and+Practice&ots=GFPJ_Odw4Z&sig=0x6x6lrXXXwSEAEjZuLTqlSgIR4 [Consulta: 15/08/2014]
- Nicholson, W. y Christopher, S. (2008) **Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions, Dryden**. Thomas Learning Inc (10ª ed.).

Organisation for economic co-operation and development (2006) ***Competition and Regulation in Retail Banking***. Directorate for financial and Enterprise Affairs.

Pérez, A. (2010) ***Los fallos de mercado***. Recuperado de: <http://losfallosdelmercado.blogspot.com/2010/12/fallos-de-mercado-inflacion.html> [Consulta: 17/07/2014]

Pérez; L. (2009) ***Competencia y estabilidad en el sistema bancario: Evidencia para la República Dominicana***. Pontificia Universidad Católica de Chile. Recuperado de: http://www.economia.puc.cl/docs/tesis_%20lperez.pdf [Consulta: 10/09/2014]

Perroni, I. (2002) ***La economía de la información asimétrica: Microfundamentos de competencia imperfecta***. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Puebla, México. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/376/37601903.pdf> [Consulta: 30/07/2014]

Piedrabuena, B. (2013) ***Competencia en el mercado bancario del crédito en Chile***. Banco Interamericano de Desarrollo. Chile. Recuperado de : <http://www.iadb.org/wmsfiles/products/publications/documents/38176877.pdf> [Consulta: 05/08/2014]

Pindyck, R. y Rubinfeld, D. (sf.) ***Tema 8: La Competencia Monopolística y el Oligopolio***. Recuperado de: <http://www.uv.es/escrich/T8%20Competencia%20monopolistica%20y%20oligopolio.pdf> [Consulta: 17/11/2014]

Porter, M. (2008) ***Estrategia competitiva técnica para el análisis de los sectores industriales y de la competencia***. (38a ed.). México.

Resico, M. (sf.) ***Introducción a la Economía Social de Mercado***. (edición latinoamericana). Recuperado de: http://www.kas.de/wf/doc/kas_29112-1522-4-30.pdf?111103181357. pag: 53 [Consulta: 10/07/2014]

Riascos, A. (2012) ***Replicación aproximada de derivados de electricidad en mercados incompletos***. Univerisdad de los Andres y Quantil. Recuperado de: <http://www.derivex.com.co/Capacitaciones/Memorias%20de%20Capacitaciones/Seminariorio%20Derivex%20-%20Mercados%20Incompletos%20-%20A.Riascos.pdf> [Consulta: 22/07/2014]

Rivas, G. (2004) ***Opciones de la Banca de Desarrollo en Chile: El "Convidado de Piedra" del Sistema Financiero Chileno***. Comisión Económica para América Latina y Caribe. Recuperado de: https://books.google.com.ec/books?id=Nw0SgDt7zJsC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false [Consulta: 23/09/2014]

Rivera, E. y Rodríguez, A. (2007) ***Competencia y regulación en la banca de Centroamérica y México. Un estudio comparativo***. Unidad de Comercio Internacional e Industria. CEPAL. Recuperado de: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/27885/l725.pdf> [Consulta: 11/09/2014]

Rodríguez, C. (2013) ***Las fallas del mercado***. Facultad de Ciencias Económicas San Francisco de la Universidad Católica Argentina. Recuperado:

- <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/contribuciones/fallas-mercado-carlos-rodriguez.pdf> [Consulta: 19/07/2014]
- Rodríguez, R. (sf.) **Grado de Concentración en la Comercialización**. Banco Central del Ecuador. Recuperado de: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota67XII.pdf> [Consulta: 15/04/2015]
- Rosero, A. (sf.) **Externalidades**. Universidad Autónoma de Colombia. Recuperado de: http://www.fenadeco.org/pag_files/Externalidades.pdf [Consulta: 22/07/2014]
- Salto, V. (2010) **Concentración del poder económico en el sector manufacturero-Ecuador, Periodo 2002-2008**. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Samanamud, E. (2012) **Curso de Economía del Bienestar**. Facultad de Economía. Universidad de Lima. Recuperado de: <http://es.slideshare.net/csamanam/economia-del-bienestar> [Consulta: 09/07/2014]
- Samuelson, P. (1954) **The Pure Theory of Public Expenditure. Review of Economics and Statistics**. Recuperado de: http://www.ses.unam.mx/docencia/2007II/Lecturas/Mod3_Samuelson.pdf [Consulta: 01/07/2014]
- Sepúlveda, C. (1995) **Diccionario de Terminos Economicos**. Editorial Universitaria. Recuperado de: <http://books.google.com/books?id=UDcOcMhyU0MC&pgis=1>
- Stiglitz, J. (2002) **La economía del sector público**. Recuperado de: <http://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=uJmFnyYxDBEC&oi=fnd&pg=PA1&dq=Econom%C3%ADa+del+Sector+P%C3%BAblico&ots=LBv1FKvsJu&sig=q4-m4NKOtPXSNLt0v2Cluc1LvBg> [Consulta: 22/08/2014]
- Superintendencia de Bancos (2013). **Boletines Mensuales del Sistema Financiero Nacional**. Recuperado de: http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=5036&vp_tip=2&vp_buscr=41 [Consulta: 10/08/2014]
- Superintendencia de Bancos (2013). **Glosario de Términos**. Ecuador. Recuperado de: http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=70&vp_tip=2 [Consulta: 05/01/2015]
- Superintendencia de Bancos (2013). **Memoria 2013**. Ecuador.
- Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (2015). **Base de datos estadísticas**. Recuperado de: <http://si3.bcentral.cl/Indicadoresiete/secure/Indicadoresdiarios.aspx> [Consulta: 03/09/2014]
- Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (2014). **Ley General de Bancos**. Recuperado de: <http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/LeyNorma?indice=3.4&idContenido=551> [Consulta: 20/11/2014]

- Superintendencia de Control del Poder de Mercado (2013) **Guía técnica para el análisis de operaciones de concentración económica**. Recuperado de: <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/12/GUIA-CONCENTRACIONES-actualizada-diciembre-2013.pdf> [Consulta: 17/03/2015]
- Superintendencia de Industria y Comercio (2013) **Documentos de trabajo. Medidas de concentración y estabilidad de mercado**. Una aplicación para excel. Recuperado de: http://www.sic.gov.co/drupal/recursos_user/documentos/Estudios-Academicos/Estudios-Academicos_2013/12_Medidas_Concentracion_Estabilidad_Mercado_Una_Aplicacion_Excel.pdf. Colombia [Consulta: 18/08/2014]
- Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia de Venezuela (2010) **Resolución N° SPPLC/0019-2010**. Venezuela.
- Tarziján, J. y Paredes, R. (2006) **Organización Industrial Para La Estrategia Empresarial**. (2a ed.). Pearson Education.
- Tirole, J. (1990). **The Theory of Industrial Organization**. Massachussts Institute of Tecnology.
- Valencia, J. F. (2004) **Concentración industrial y estrcuturuas de mercado en el Ecuador. El caso de la industria madufacturera. Periodo 1996-2002**. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Vásquez, S. (2002) **Derecho Civil Definiciones**. (2a ed.). Lima-Perú: Palestra Editores.
- Veleiro Revoredo, B. (2010) **Manual Mercado y competencia**. Recuperado de: <http://books.google.com.ec/books?id=7tV-vNo3-cMC&pg=PA164&lpg=PA164&dq=coeficiente+de+gini+competencia&source=bl&ots=M9C1fRkKX2&sig=8y5NkTNNPM5V00VdPz43w2M4IzE&hl=es&sa=X&ei=2IRRVNPJFcSlgwT2v4OQDQ&ved=0CCgQ6AEwAg#v=onepage&q=coeficiente%20de%20gini%20competencia&f=false> [Consulta: 25/09/2014]
- Vives, X. (2014) **La política de compretencia en el sector bancario**. Centro Regional de Competencia para América Latina. Recuperado de. <http://www.crcal.org/guias-y-estudios/estudios/estudios-de-sector?view=docman&start=5> [Consulta: 07/08/2014]
- Waldman, D. y Jensen, E. (2012) **Industrial Organization: Theory and Practice**. (4a ed.). Pearson Prentice Hall. Recuperdo de: <http://www.pearsonhighered.com/educator/product/Industrial-Organization-Theory-and-Practice/9780132770989.page>. [Consulta: 26/07/2014]
- Willington, M. (2010) **Mercados Relevantes en el Sector de Telecomunicaciones: Enfoques de la FNE y el TDLC y Revisión Internacional**. Fiscalía Nacional Económica. Recuperado de: http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/03/estu_0003_2010.pdf [Consulta: 19/08/2014]
- Zipitría, L. (2013) **Organización Industrial: Costos hundidos**. Universidad de Montevideo. Recuperado de: <https://leandrozipitria.files.wordpress.com/2008/12/9-costosh.pdf> [Consulta: 27/07/20015]

- Zofío, J. (2008) **Microeconomía II**. Universidad Autónoma de Madrid. Recuperado de: https://www.uam.es/personal_pdi/economicas/jlzofiop/ade/Micro2-ADE-T3.pdf [Consulta: 21/07/2014]
- Zurita, J. (2014) **Análisis de la concentración y competencia en el sector bancario**. BBVA Research. Recuperado de: <https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2014/09/WP-concentraci%C3%B3n-y-competencia-sector-bancario.pdf> [Consulta: 24/09/2014]

Anexos

Anexo A

Composición del sistema financiero privado nacional, 2013.

Entidades Privadas:

BANCOS	
BP GUAYAQUIL	BP AMAZONAS
BP PACIFICO	BP COFIEC
BP PICHINCHA	BP COMERCIAL DE MANABI
BP PRODUBANCO	BP LITORAL
BP AUSTRO	BP LOJA
BP BOLIVARIANO	BP SUDAMERICANO
BP CITIBANK	BP COOPNACIONAL
BP GENERAL RUMIÑAHUI	BP PROCREDIT
BP INTERNACIONAL	BP CAPITAL
BP MACHALA	BP FINCA
BP PROMERICA	BP DELBANK
BP SOLIDARIO	BP D-MIRO S.A.
COOPERATIVAS	
CAJA CENTRAL COOPERATIVA "FINANCOOP"	COTOCOLLAO
CALCETA LTDA.	CACPE BIBLIA
"CONSTRUCCION COMERCIO Y PRODUCCION" LTDA.	DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE COTOPAXI LTDA.
15 DE ABRIL	DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE LOJA CACPE LOJA LTDA.
23 DE JULIO	DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE PASTAZA LTDA.
29 DE OCTUBRE	DESARROLLO DE LOS PUEBLOS LTDA. "CODESARROLLO"
9 DE OCTUBRE LTDA.	EL SAGRARIO
ALIANZA DEL VALLE LTDA.	GUARANDA LTDA.
ANDALUCIA	LA DOLOROSA LTDA.
ATUNTAQUI	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO MUSHUC RUNA LTDA.
CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA.	ONCE DE JUNIO LTDA.
CHONE	OSCUS
COMERCIO	PABLO MUÑOZ VEGA.
COOPPROGRESO LTDA.	
MUTUALISTAS	
AMBATO	IMBABURA
AZUAY	PICHINCHA
SOCIEDADES FINANCIERAS	
CONSULCREDITO SOC. FINANCIERAS S.A	SOCIEDAD FINANCIERA INTERAMERICANA S.A
DINERS CLUB DEL ECUADOR S.A	SOCIEDAD FINANCIERA LEASINGCORP S.A
FINANCIERA DE LA REPUBLICA S.A FIRESA	UNIFINSA SOCIEDAD FINANCIERA S.A
FINANCIERA DEL AUSTRO S.A FIDASA	VAZCORP SOCIEDAD FINANCIERA S.A
GLOBAL SOCIEDAD FINANCIERA S.A	

Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Elaboración: Michelle Jiménez

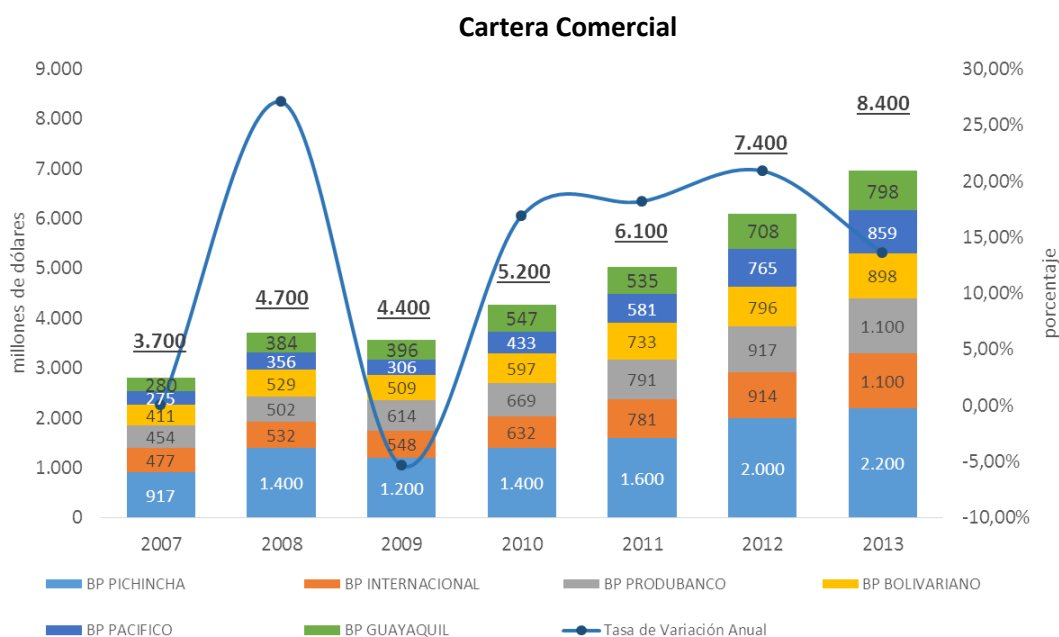
Anexo B
Listado de IFIS con convenio con el BIESS, septiembre 2012.

1. Asociación Mutualista Pichincha para la Vivienda
2. Banco Bolivariano C.A
3. Banco de Loja S.A
4. Banco Delbank S.A
5. Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de Abril Ltda.
6. Asociación Mutualista de Ahorro y Crédito para la Vivienda Azuay
7. Banco del Pacífico S.A
8. Banco internacional S.A
9. Banco Guayaquil S.A
10. Banco Procredit S.A
11. Cooperativa de Ahorro y Crédito Cooprogreso Ltda.
12. Banco del Austro
13. Banco Promérica S.A
14. Banco Territorial S.A
15. Banco de la Producción S.A Produbanco
16. Corporación de Desarrollo de Mercado Secundario de Hipotecas CTH S.A
17. Banco Solidario S.A
18. Consulcrédito Sociedad Financiera S.A
19. Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza Ltda.
20. Asociación Mutualista de Ahorro y Crédito para la Vivienda Ambato
21. Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de Ambato Ltda.
22. Cooperativa de Ahorro y Crédito Comercio, Construcción y Producción COOPCCP Ltda.
23. Cooperativa Financiera de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.
24. Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Ltda.
25. Banco General Rumiñahui S.A
26. Banco de Machala S.A
27. Cooperativa de Ahorro y Crédito Atuntaqui Ltda.
28. Cooperativa de Ahorro y Crédito Chone Ltda.
29. Cooperativa de Ahorro y Crédito OScus Ltda.
30. Cooperativa Comercio Ltda.
31. Cooperativa de Ahorro y Crédito Cotocollao Ltda.
32. Banco Ecuatoriano de la Vivienda
33. Cooperativa Codesarrollo Ltda.
34. Banco Pichincha C.A
35. Cooperativa La Dolorosa Ltda.
36. Banco Central del Ecuador

Anexo C

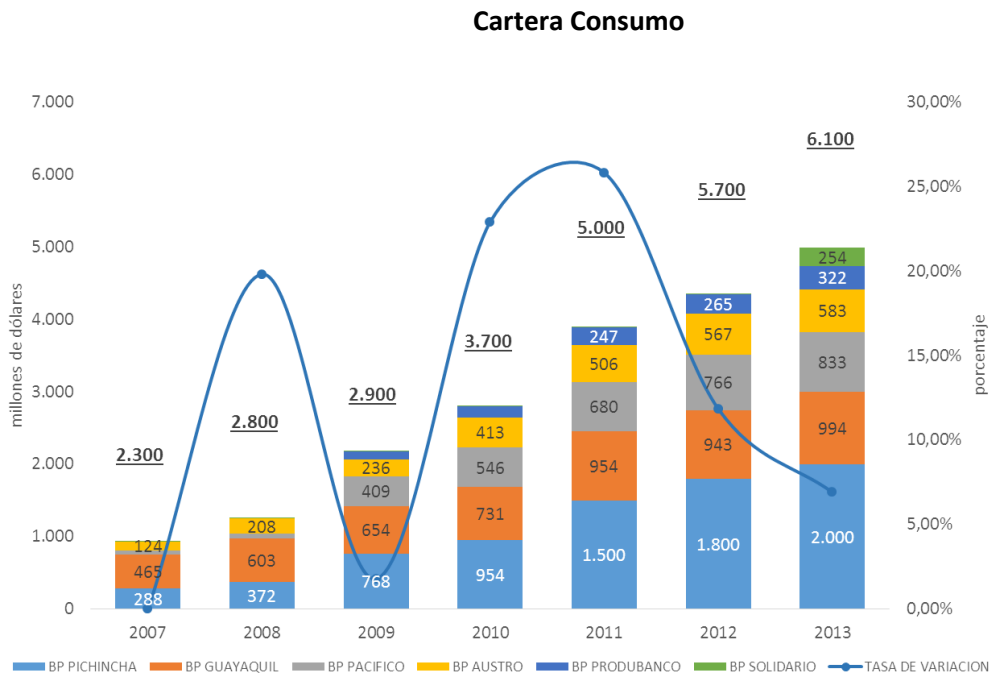
Colocaciones por subsistema financiero, periodo 2007-2013.

1. Bancos



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

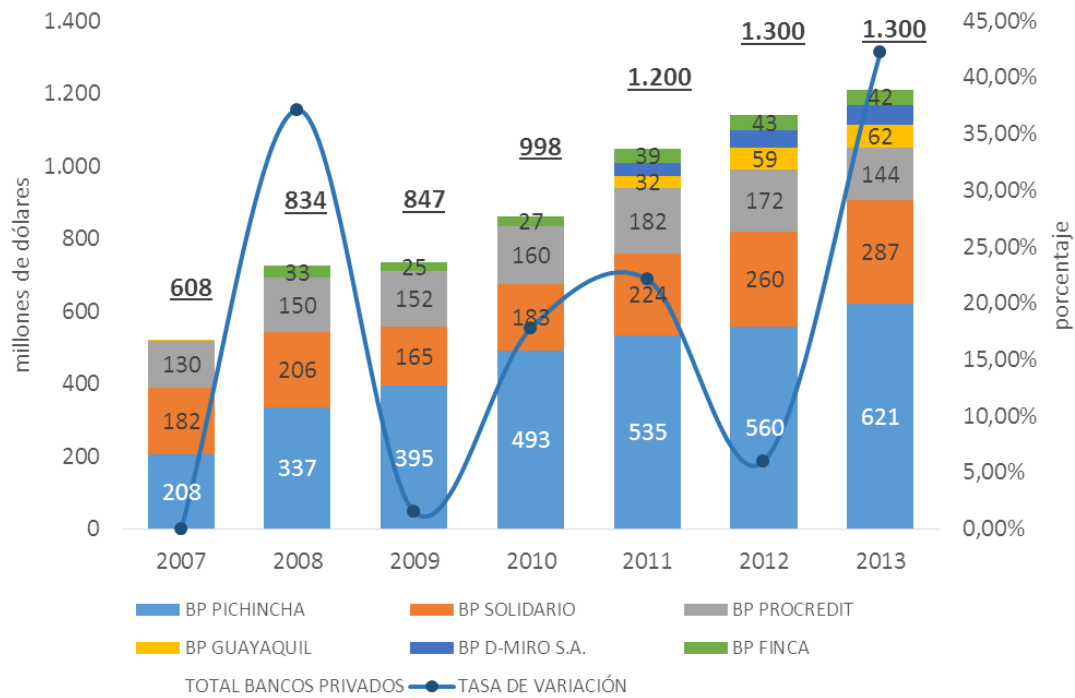
Autor: Michelle Jiménez



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

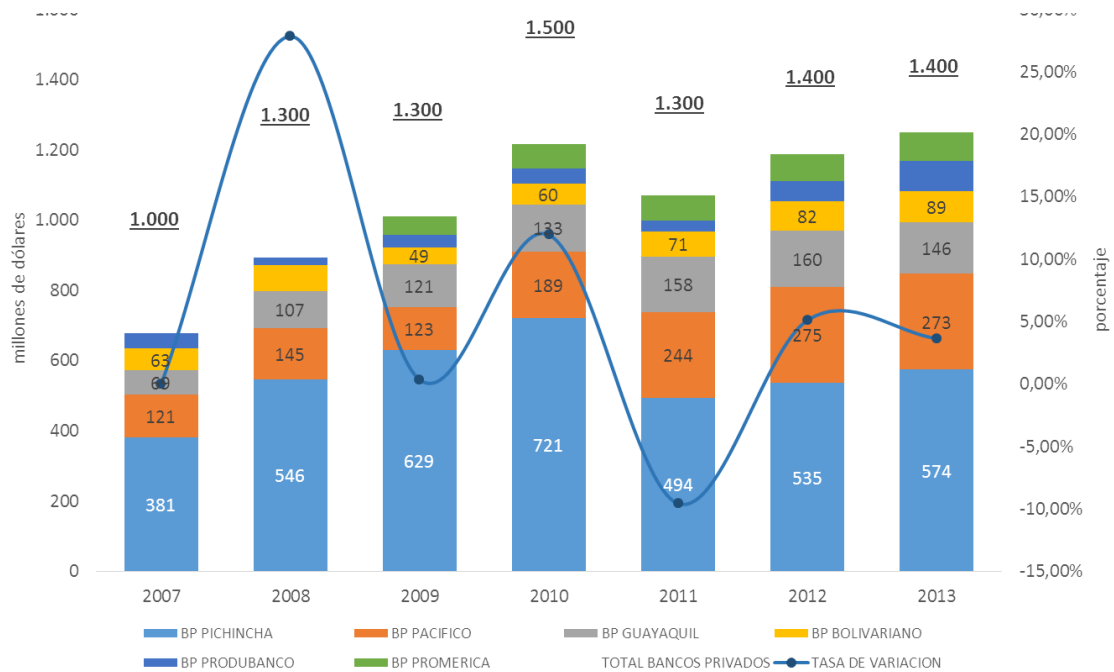
Cartera Microempresa



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

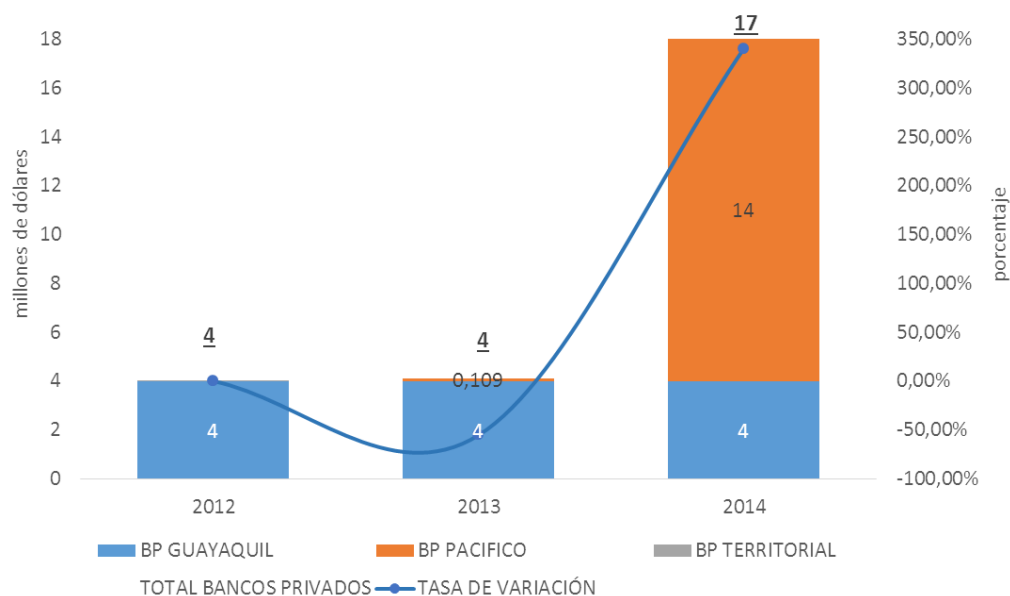
Cartera Vivienda



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

Cartera Educativa

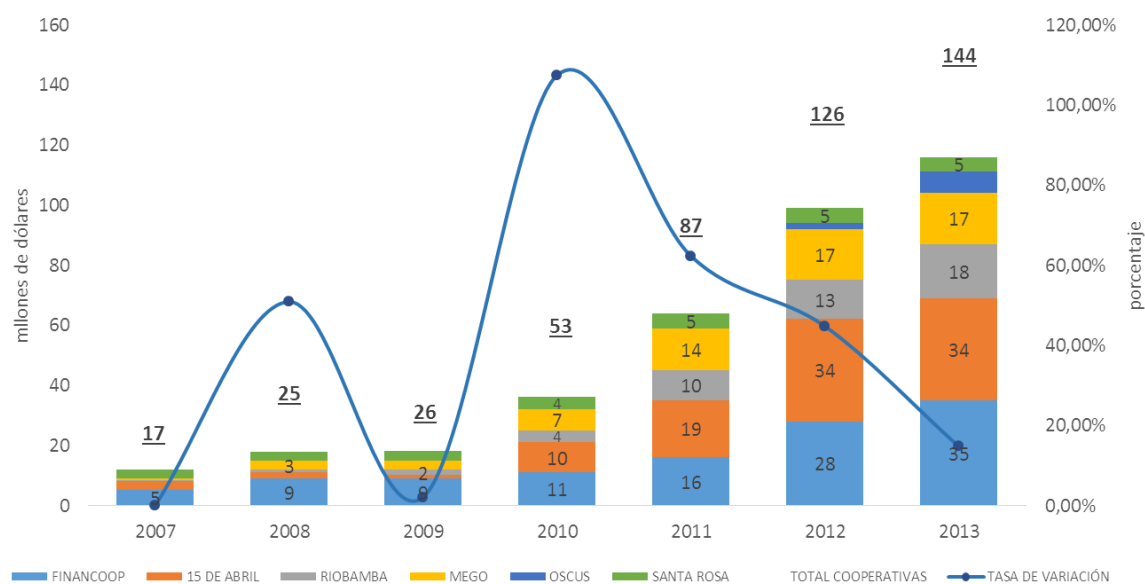


Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

2. Cooperativas

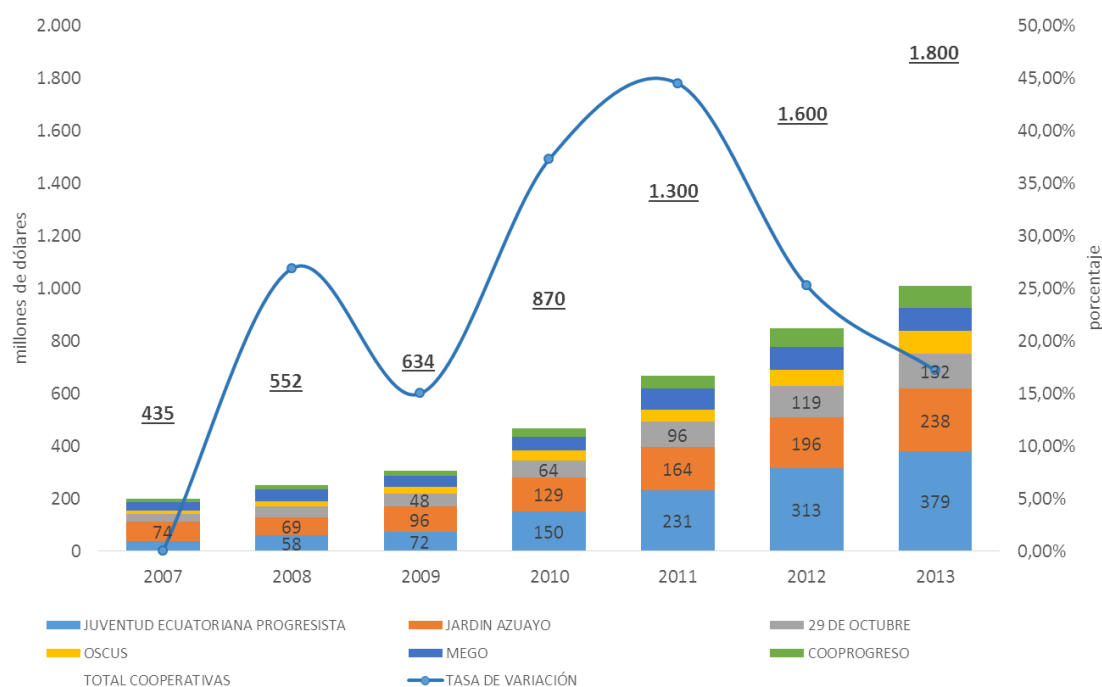
Cartera Comercial



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

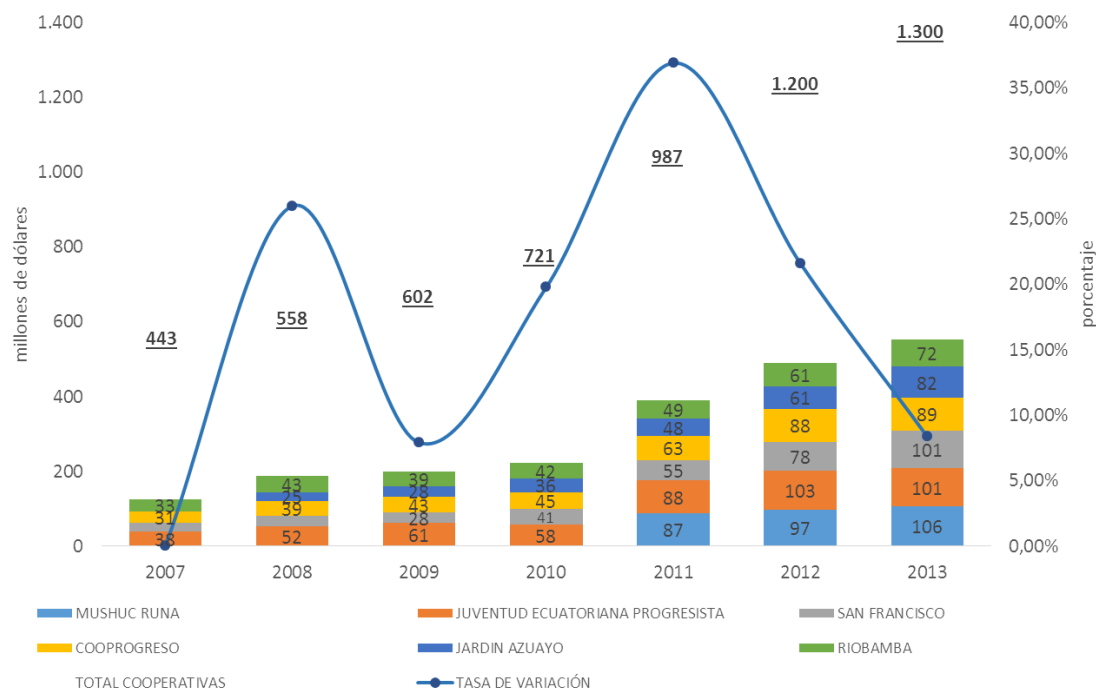
Cartera Consumo



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

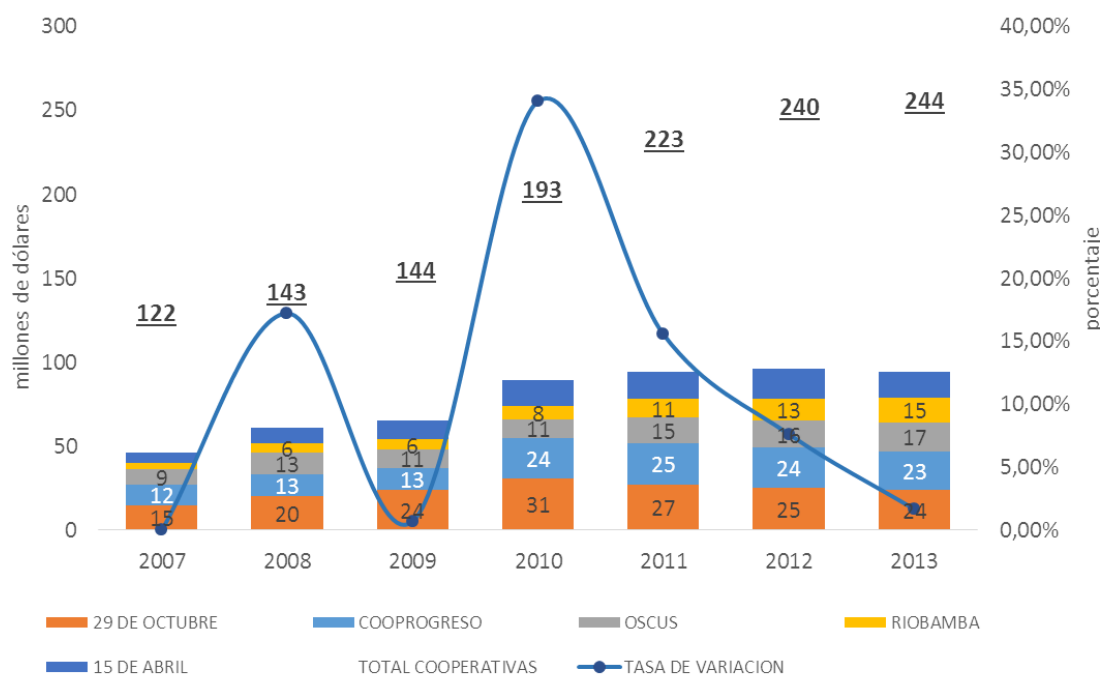
Cartera Microempresa



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

Cartera Vivienda

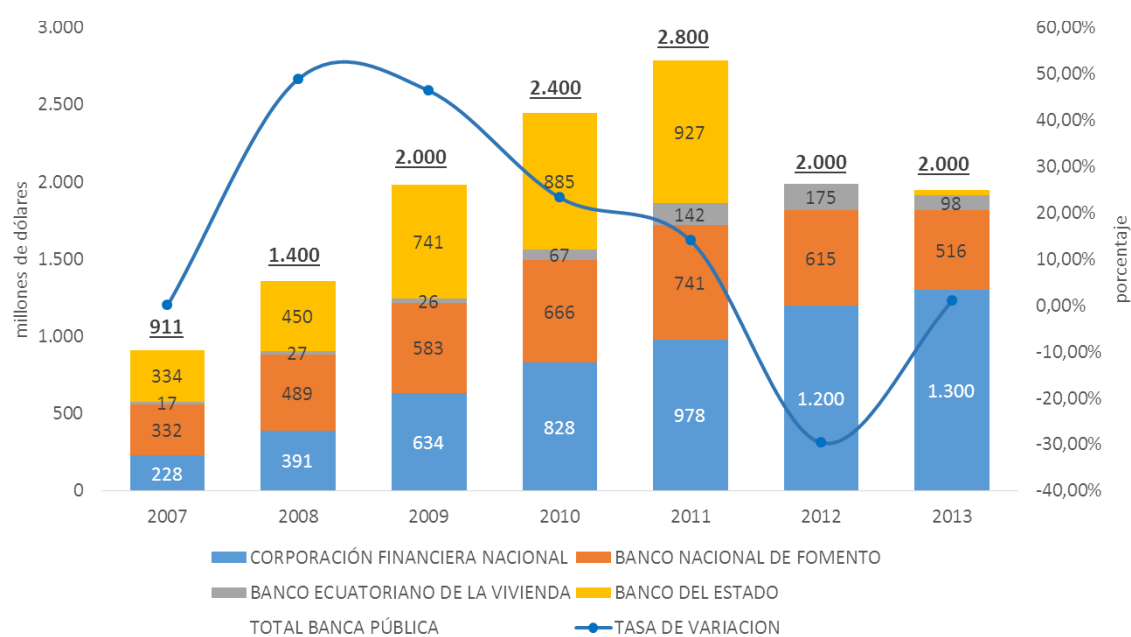


Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

3. Instituciones financieras públicas

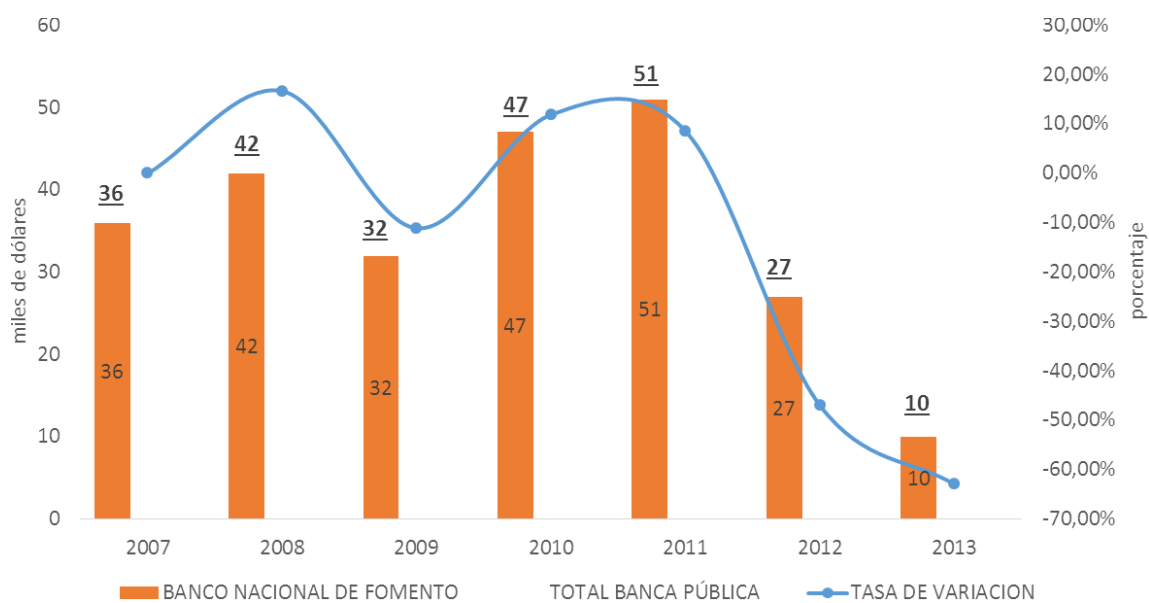
Cartera Comercial



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

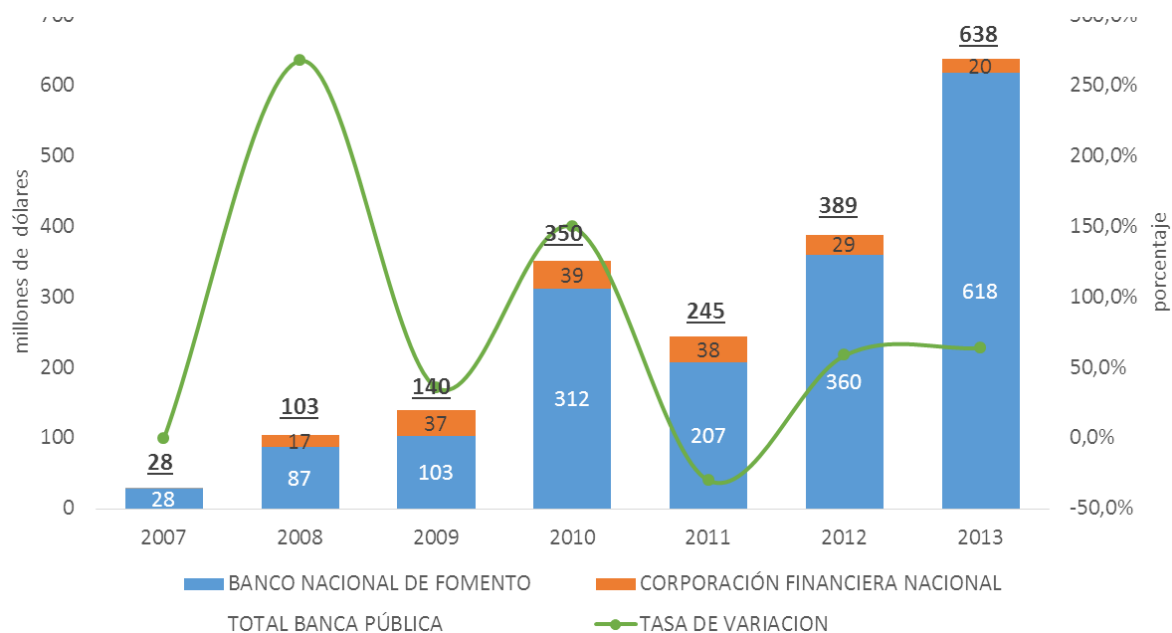
Cartera Consumo



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

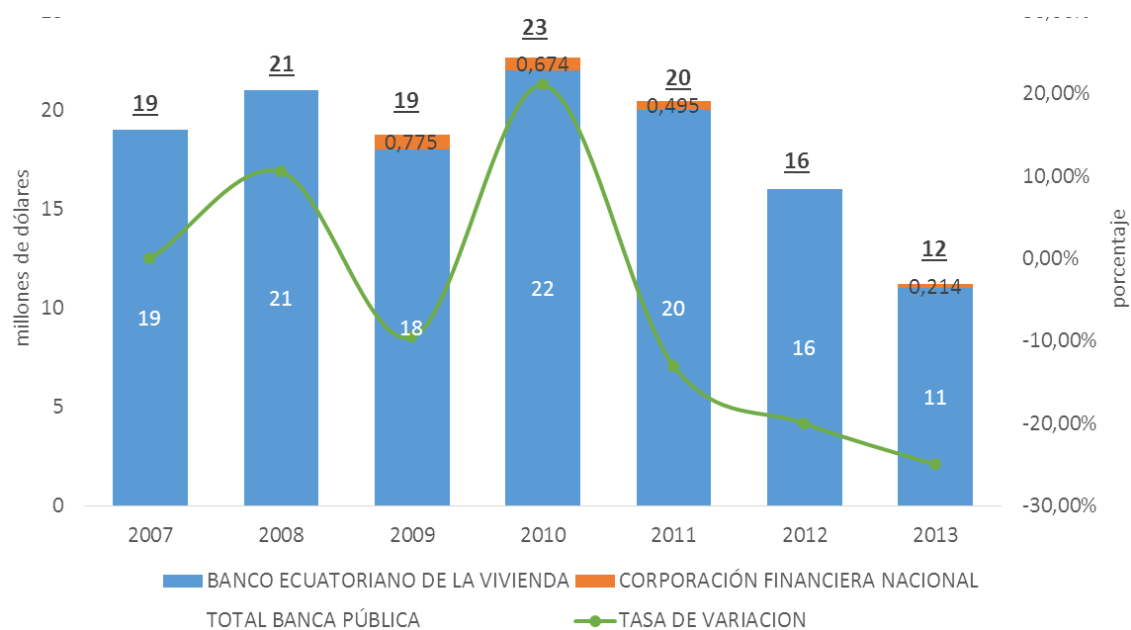
Cartera Microempresa



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

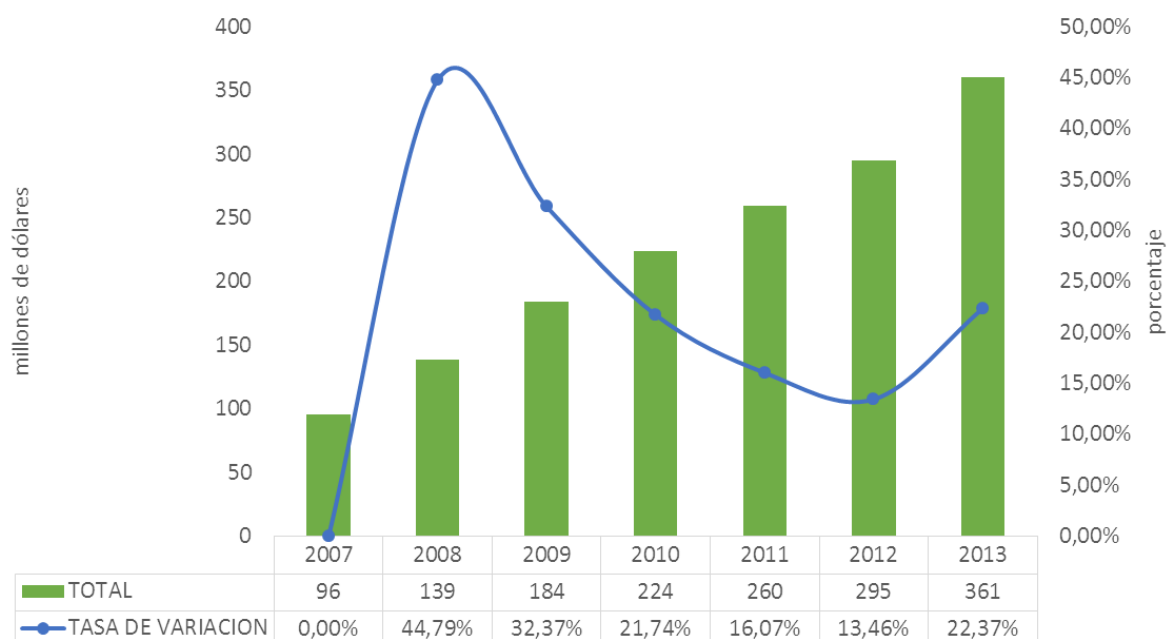
Cartera Vivienda



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

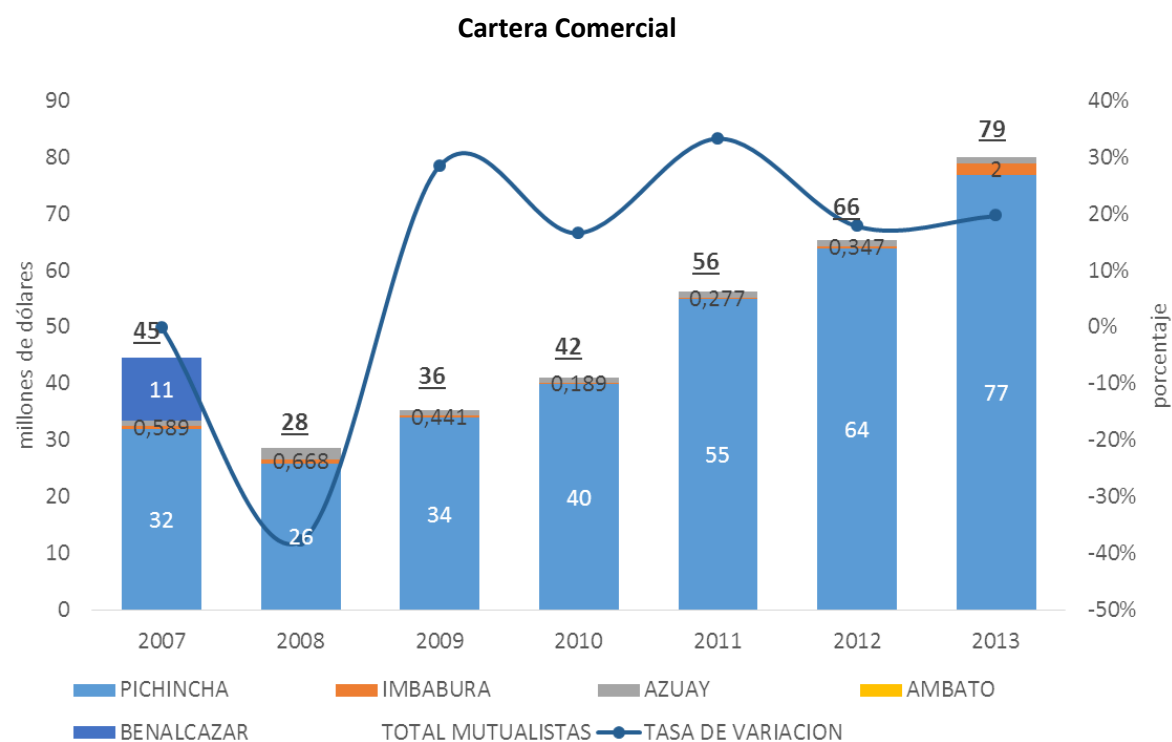
Cartera Educativa



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

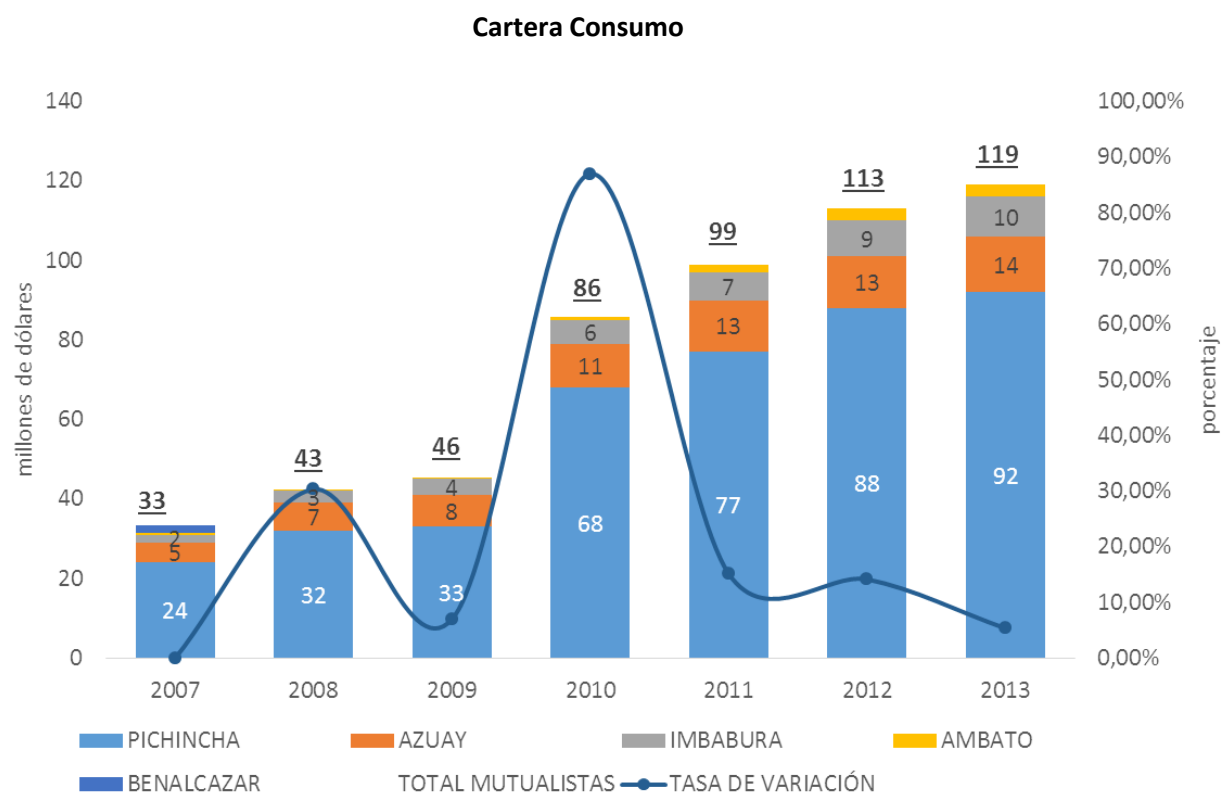
Autor: Michelle Jiménez

4. Mutualistas



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

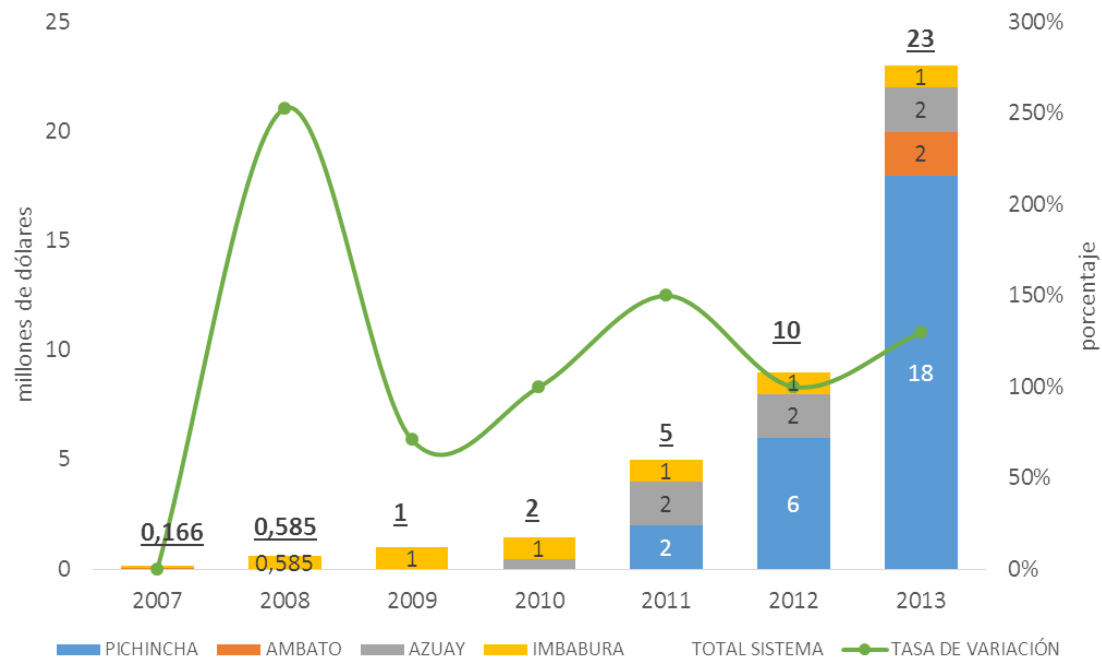
Autor: Michelle Jiménez



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

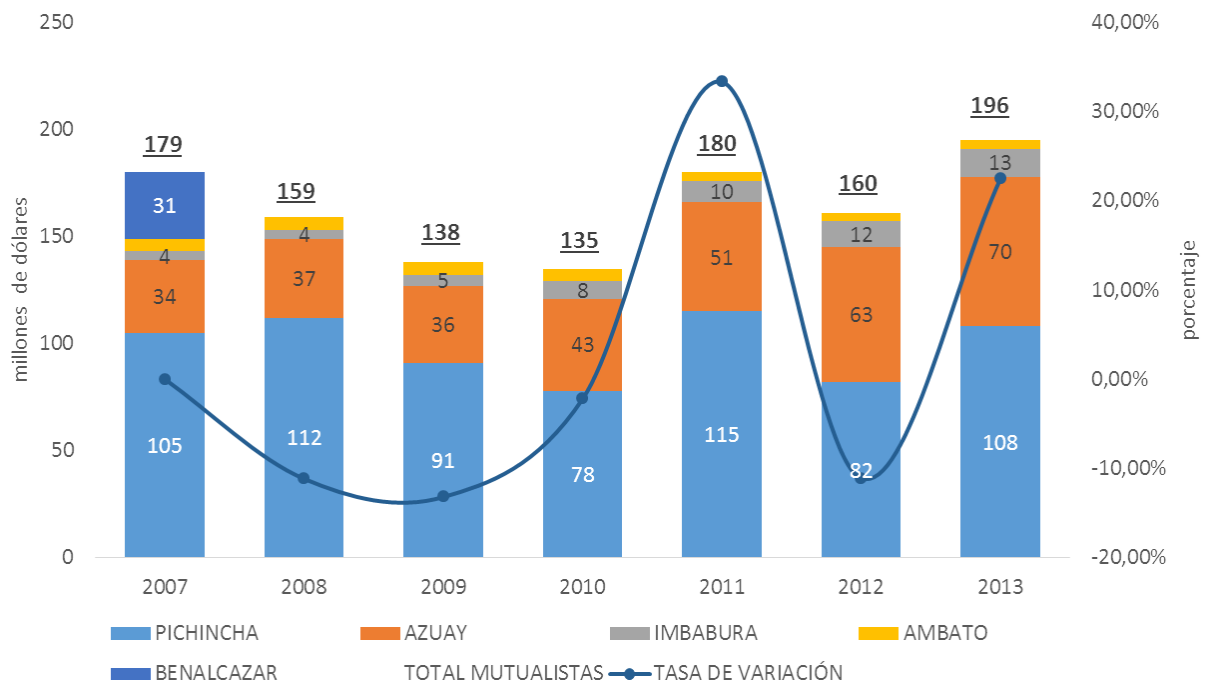
Cartera Microempresa



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

Cartera Vivienda

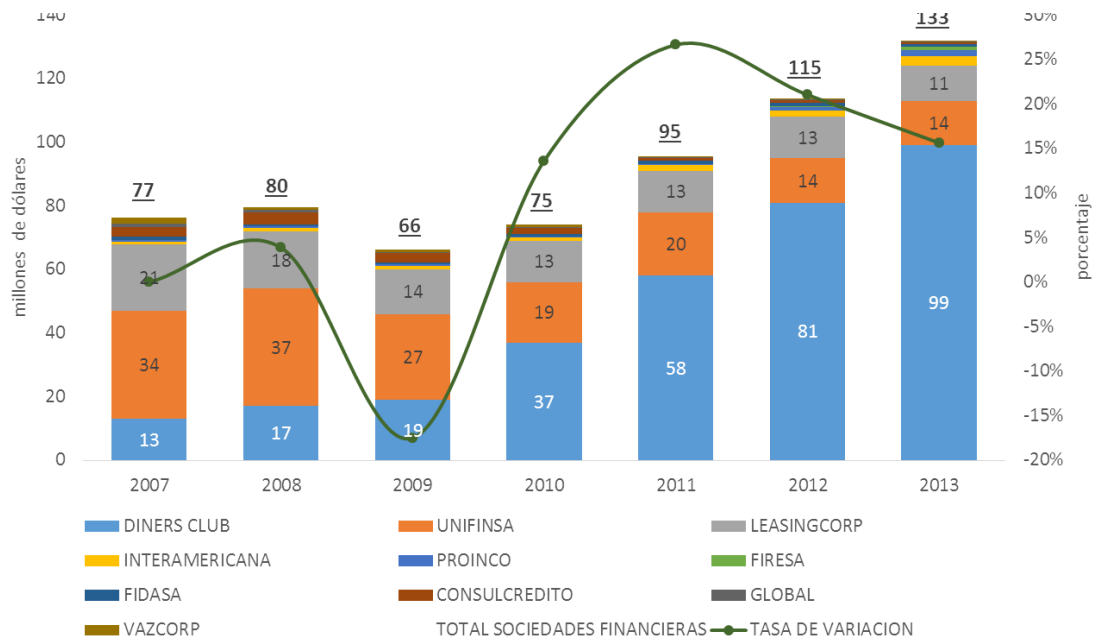


Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

5. Sociedad financiera

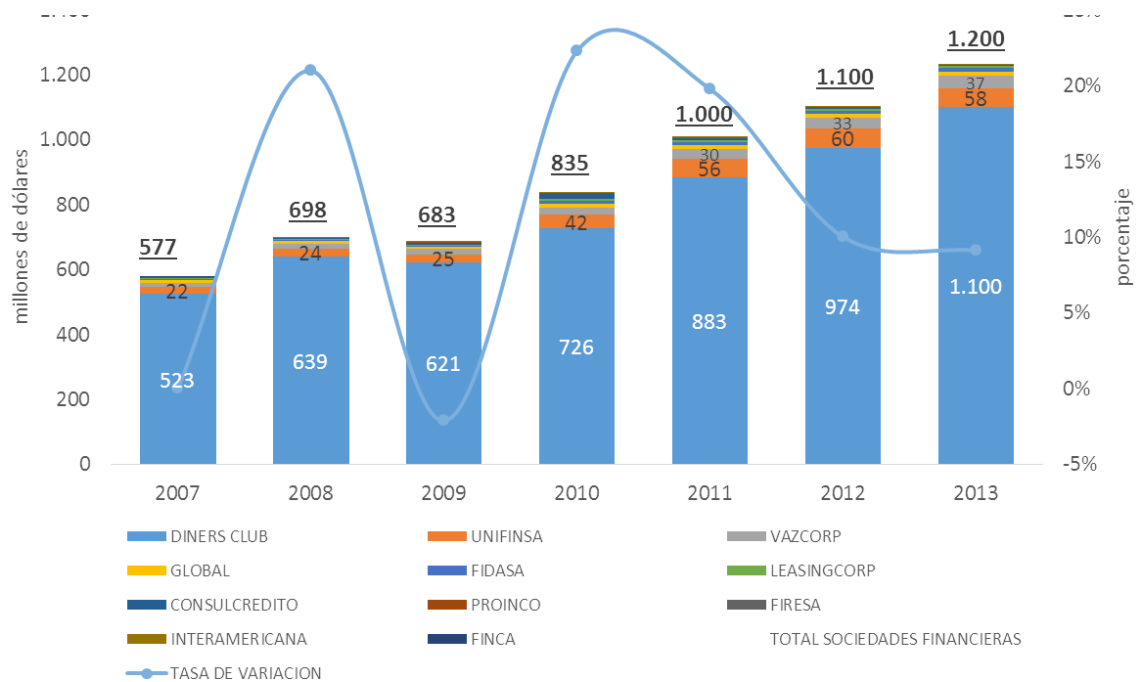
Cartera Comercial



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

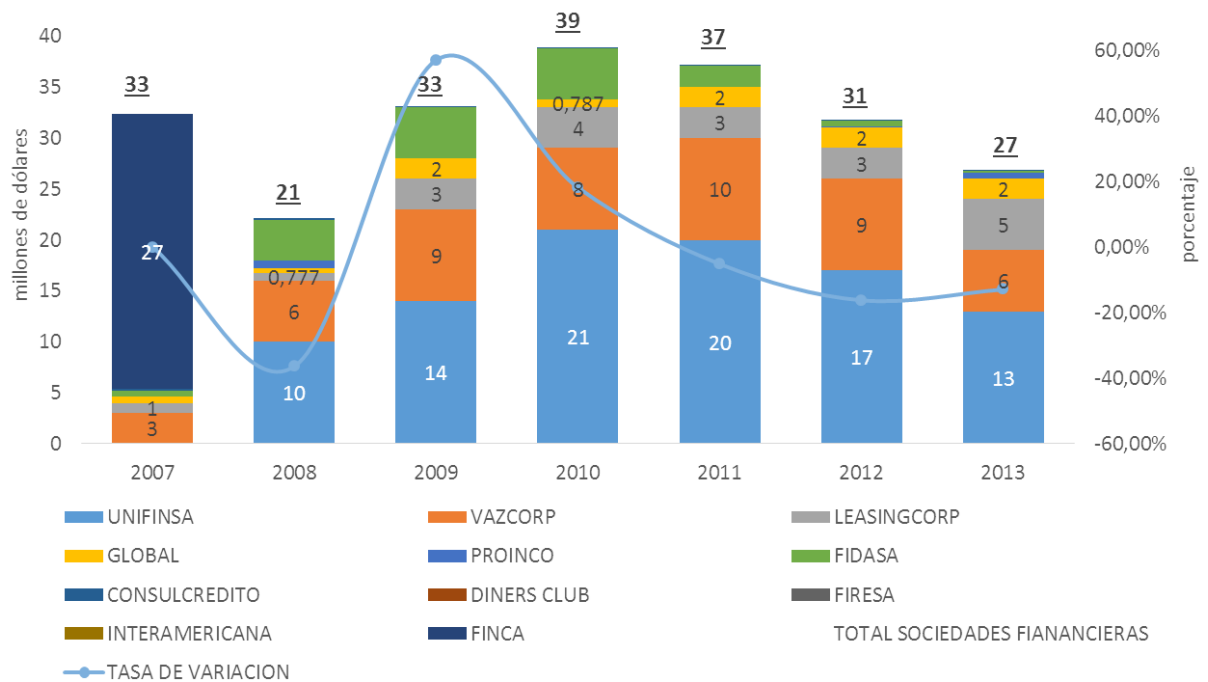
Cartera Consumo



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

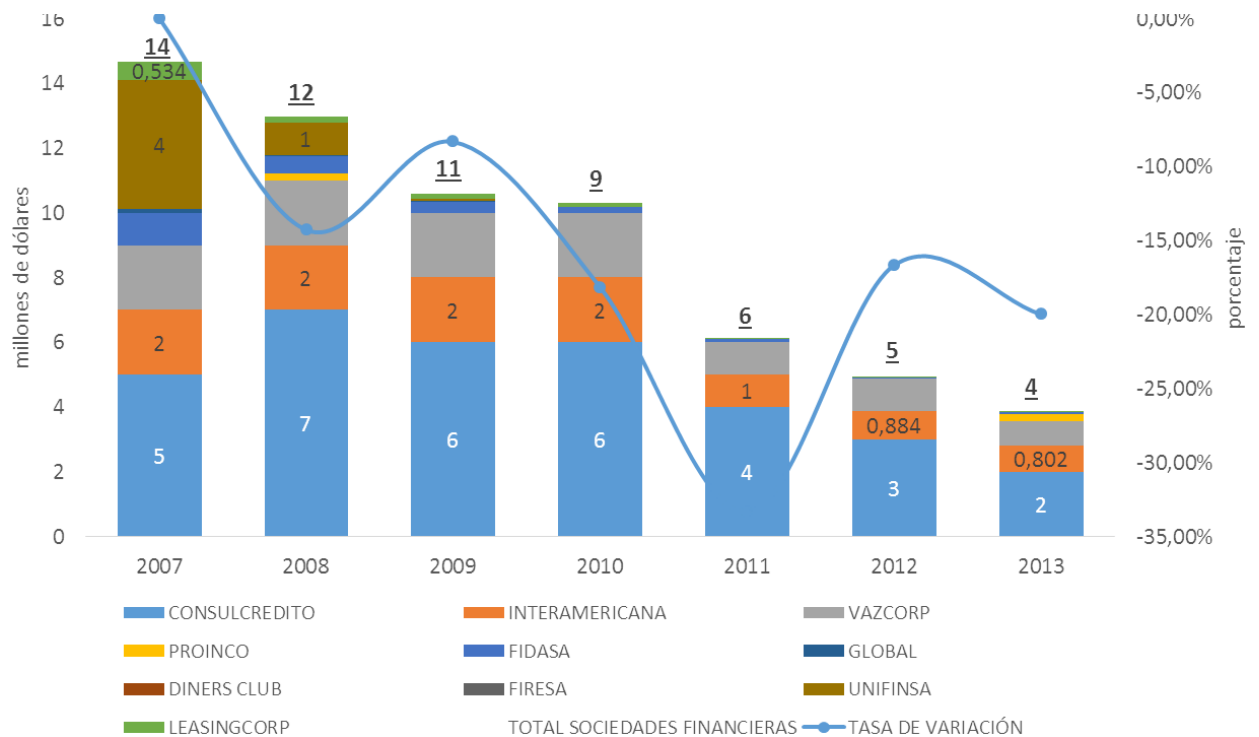
Cartera Microempresa



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez

Cartera Vivienda



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2013.

Autor: Michelle Jiménez